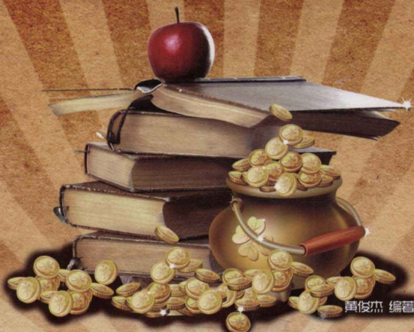
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



黄俊杰 编著

一本读后带给你亿万财富的掘金书！

第一桶金：富人们如何迈过赚钱门槛

人生的第一桶金是自信。在寻找财富的过程中，42位创业成功者与你直面财富盛宴！云集了中国首富的创业智慧、管理智慧、创业心理和财富累积的方式……每一位成功者的财富故事，都可以带给你一次成长的机会，让你获取到你财富人生中最重要的养分。

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088
理想藏书55188



第一桶金：

富人们如何迈过赚钱门槛

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期
理想藏书55188

内容简介

本书收集了 42 位成功人士赚取第一桶金的财富故事，是创业路上必读的一本财富智慧书。成功者的创富过程有起有落，他们是如何坚持到最后并获得财富的呢？相信读完本书，你就能找到答案。每个成功者的创业历练中都有他们在挖掘财富的道路上所积累的经验和人生阅历，以及创业金言和财富智慧。希望读者读完本书后能得到一些启发和激励。

图书在版编目（CIP）数据

第一桶金：富人们如何迈过赚钱门槛 / 黄俊杰编著.
--北京：中国铁道出版社，2011.12
ISBN 978-7-113-13331-3

Ⅰ.①第… Ⅱ.①黄… Ⅲ.①企业管理—经验—世界
Ⅳ.①F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 152636 号

书　　名：第一桶金：富人们如何迈过赚钱门槛
作　　者：黄俊杰　编著

责任编辑：苏　茜　刘　伟　　　**读者热线电话：**010-63560056
特邀编辑：王　惠
封面设计：张　丽　　　**责任印制：**李　佳

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街 8 号　邮政编码：100054）
印　　刷：三河市华丰印刷厂
版　　次：2011 年 12 月第 1 版　　2011 年 12 月第 1 次印刷
开　　本：880mm×1 230mm　1/32　**印张：**8.25　**字数：**243 千
书　　号：ISBN 978-7-113-13331-3
定　　价：29.80 元

版权所有　侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社发行部联系调换。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



前 言

创业之初，如何赚“第一桶金”？

第一桶金因人而异，没有统一的模式，比如达贝妮在校读书时就可以通过炒房子挖掘到人生的第一桶金，而潘石屹认为人生的第一桶金是在他早期的人生阅历里所捕捉到的自信；同样，赚取人生第一桶金的时间也是不分早晚的，本书中，有十几岁就创业成功并挖掘到第一桶金的“80 后”，也有 40 多岁才开始挖到人生第一桶金的“50 后”……

本书中，第一桶金并不单纯指金钱的累积，在掘富过程中累积起来的财富品质、人脉构建、社会地位、金钱财富、王国的建立……都属于第一桶金的范畴，这些无形的智慧加有形的财富组合在一起才积累成人生最为宝贵的财富智慧。这些弥足珍贵的掘富经历，无疑是让第一桶金永久保鲜的法宝。第一桶金是聚沙成塔、集腋成裘的长期积累。

梦想是第一桶金孕育的土壤，如果没有梦想，人生就不会有第一桶金。所以，创业者每一天都不要忘记自己的梦想，唯有让最初的梦想保鲜，才能走上创业的道路，并且越走越远。如果放弃梦想，那么即使创业，这条道路也不会走得很远。要知道，创业者是没有退路可言的，本书中有一位成功者说过，想好退路就是告诉自己不要全力以赴。

“80 后”的成功者敢于梦想，敢于立即奋不顾身地去实现梦想。正如茅侃侃所言，年轻就是最大的资本，可以不用去考虑失败了将会怎么样。人生选择比努力更重要，人最重要的是了解自己的性格、了解自己内在的想法，等了解了再去大胆地挑战自己。在这个什么都可以创新的时代，只要有创新的心态，一切就皆有可能。失败了并不可怕，大不了从头再来。从创业的第一天起，就要相信，你每天面对的都是困难和失败，而不是成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功。马云说：“最重要、最珍贵的是，犯了很多错误，走了很多弯路，使得我们更有信心面对明天的挑战。”

创业者最好的大学是社会大学，在市场面前，任何成功者都是永远的学生。在创业的道路上，不管你是博士后还是连小学都没有毕业的“文盲”，大家都是站在同一起跑线上的，“文盲”李桂莲、韦翠芳与硅谷留学生李彦宏同坐市场的板凳说明：只要你保持一颗执著于学习、不断要求进步的心，不断学习和总结，不断寻找市场中的生存环境，就一定会在社会大学里取得毕业证书，并累积财富智慧。

当今，创业的女强人也越来越多了，但商场上没有人会因为你是女人而对你特别照顾。女创业者只有自己变得很强大，做到让人佩服、尊重，才能获得事业的成功。商海里头脑博弈，唯有智者胜，缔造自己的王国；商海浮浮沉沉，没有过人的胆识和坚持的毅力，难成气候。只要心中有追随的梦想，在创业路上乘风破浪，最终就能达到财富彼岸。创业者一定要切记，不要在自己的财富道路上建造一座不可能完成的“巨人大厦”，要像史玉柱一样脚踏实地走好每一步，因为成功者与常人的差别并不是智商，而是一种毅力。

置身于这场与成功创业者纸上直面的阅读盛宴，你是否能感觉到奔腾不息的激情？如果受到了感召，那么，开始创业吧。俗话说，出名要趁早，同样，创业也要趁早。在创业的道路上，千万不要起个大早却赶个晚集。毋庸置疑，年轻的创业者最大的优势和劣势都是年轻，年轻意味着你有更多的时间去补救过错。

最后，借用王石的话总结如下：成功 100%=运气 90%+理想主义 5%+激情 2%+坚韧意志 2%+控制力 2%+自省力 2%+平常心 2%-浮躁 1%-懒惰 1%-贪婪 1%-依赖 1%-没有同情心 1%。

编　者

2011 年 8 月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



目　录

第一章　那些艰苦奋斗的“大佬们” 1

在创业的道路上，我们会遭遇很多失败和困境，甚至是一无所有。如果没有艰苦奋斗的创业精神，你肯定不能成功。本章中那些已获取财富宝盆的大佬们正是因为艰苦奋斗，才得以掘富成功，成就今天的财富辉煌。

❖ 史玉柱：执著，成就如今的天价午餐 2
❖ 宗庆后：务实，送货郎的娃哈哈 9
❖ 王传福：技术狂人的电池革命 16
❖ 李书福：自己动手，从照相机到沃尔沃 22
❖ 郭广昌：乡村教师建起世博民企馆 28
❖ 曹德旺：以诚为本，建起玻璃王国 34

第二章　创业板新贵 41

创业板新贵和他们产业成功的共同点就是稳抓市场新贵产业，选准目标，并坚持下去。他们的成功归结为一点，仅仅是他们比别人多坚持了几载风雨。

❖ 碧水源 CEO 文剑平：术业有专攻 42
❖ 华谊兄弟王中军：迷迷糊糊当上企业家 47
❖ 李锂：肉联厂走出来的“一周首富” 53
❖ 军人总裁任正非：43 岁，两万元起家 59

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



❖ 爱尔眼科陈邦：3 万起家到持股市值超 31 亿......65

第三章 网上"弄潮儿"......71

本章富豪的成功总结为一点，即不管做什么事情，都必须从小处开始做起，从最基础的底部开始积累，才能达到目标。而且在产业运营的过程中，还要懂得化危机为契机，变劣势为优势，变短板为特色。

❖ 马化腾：从寻呼台到 QQ 王国......72
❖ 第九城市老总朱骏：从送货工到亿万富豪......79
❖ 凡客诚品 CEO 陈年：电子商务卖衬衣......85
❖ 盛大集团创始人陈天桥：敏锐书写盛大"传奇"......90
❖ 中国第一程序员求伯君：民族软件开发勇士......96

第四章 地产大鳄的资本路......102

人生的第一桶金就是自信。要创业必须经过一个积累经验、看待财富的过程，经历比资金更重要。地产大鳄们都是这样一路走来的。

❖ 世茂总裁许荣茂：不按常理出牌的投资客......103
❖ 万科总裁王石：超过 25%利润的项目不做......108
❖ 万通总裁冯仑：说客的地产王国......114
❖ 万达集团王健林：首创订单地产模式......120
❖ SOHO 董事长潘石屹：人生的第一桶金是自信......126

第五章 头脑博弈，智者胜......131

这些头脑博弈的大腕们成功地赚取到人生的多桶金，无不在于智慧取胜、毅力为先。

❖ 阿里巴巴马云：从翻译社开始的电子商务帝国......132
❖ 特种养殖韦翠芳：让动物世界"循环"起来......138

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

❖ 阳光传媒杨澜：让自己新起来……144

❖ 趋势科技 CEO 张明正：我喜欢病毒……150

❖ 苏宁电器张近东：家电连锁业“航母”……156

❖ 百度 CEO 李彦宏：厚积薄发的搜索梦想……162

第六章 把兴趣变成生产力……168

兴趣是最好的老师，本章中的成功者都善于把兴趣变成生产力。认真的人改变自己，执著的人改变命运。凭借奔腾不息的激情，加之坚韧的意志力、超凡的想象力和强悍的执行力，成功的大门因而向他们敞开。

❖ 分众传媒江南春：想象力创造利润率……169

❖ 康盛 CEO 戴志康：从逃学天才到“创业英雄”……174

❖ 致达集团严健军：致高、致强、达天下……180

❖ 导演徐克：创出中国第一部 3D 电影……186

❖ 喜羊羊之父卢永强：价值 10 亿元的“羊”和“狼”……192

第七章 女强人撑起半边天……197

商场上没有人会因为你是女人而对你特别照顾。只有自己变得很强大，做到让人佩服、尊重，才能获得事业的成功。这些商场女强人撑起半边天，成功抵达了财富的彼岸。

❖ 玖龙纸业张茵：废纸就是财富森林……198

❖ 达因集团张璨：“歪打正着”，财富上亿……203

❖ 央视名嘴王利芬：拍卖名人时间，赢在当下……209

❖ 大杨集团李桂莲：中国服装“铁娘子”的跨国梦……215

❖ 味千拉面潘慰：90 亿元创富神话……222

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第八章　80 后的财富故事会 227

在追梦的过程中，这群 80 后的财富新秀遇到过困难，但从未想过放弃。他们相信，人生选择比努力更重要，人最重要的是了解自己的性格，了解自己内在的想法，等了解了再去大胆地挑战自己。

❖ 金沙宴李玟阳：不爱红装爱古装 228
❖ 美女总裁董思阳：先了解自己，再大胆地挑战自己...............232
❖ PCPOP CEO 李想：高中学历，身价过亿 238
❖ Pcpie CEO 达贝妮：校园创业，从 4 万元到 4 千万元 244
❖ Majoy 总裁茅侃侃：玩出上亿身价 249

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方都比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

那些艰苦奋斗的“大佬们”

在创业的道路上，我们会遭遇很多失败和困境，甚至是一无所有。如果没有艰苦奋斗的创业精神，你肯定不能成功。本章中那些已获取财富宝盆的大佬们正是因为艰苦奋斗，才得以掘富成功，成就今天的财富辉煌。

◆ 史玉柱

从倒塌的巨人大厦废墟里重新崛起。

◆ 宗庆后

对儿童营养液市场进行深度翔实了解后寻到“娃哈哈”这个大宝贝。

◆ 王传福

疯了，放弃国企总经理职位，一无所有就开始创业。

◆ 李书福

120 元开始“造”相机，艰难困苦再造冰箱和汽车。

◆ 郭广昌

从乡村教师到突破重围建立复兴医药。

◆ 曹德旺

白手起家创建玻璃王国的慈善大王。

从这些艰苦奋斗的富豪的创业故事可以看出，特别能吃苦、努力奋斗，是创业者的首要基础，只有这样才能战胜一切困难，获得财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





史玉柱：执著，成就如今的天价午餐

史玉柱，男，安徽人，生于 1962 年，深圳大学研究生。1991 年他成立巨人高科技集团，以高科技起家挖掘到人生的第一桶金。2007 年 11 月 1 日，巨人网络集团有限公司成功登陆美国纽约证券交易所，总市值达到 42 亿美元，融资额为 10.45 亿美元，成为在美国发行规模最大的中国民营企业，史玉柱的身价也突破了 500 亿元。

1995 年，史玉柱排名《福布斯》杂志中国大陆富豪榜第 8 位；2008 年，获评“中国改革开放 30 年创新人物”。

从 2000 年开始，股神巴菲特推出了自己的天价午餐。渴望和巴菲特共进午餐的人，需要通过一轮又一轮的竞拍来获取这个机会。虽然他们会为此付出昂贵的代价，但是能从巴菲特那里获得动力以及投资技巧，花再多的钱也是值得的。

2010 年 3 月 15 日，一家名叫“优米网”的网站推出了一款拍卖品——史玉柱的天价午餐，拍卖时间截止到 6 月 15 日。史玉柱参加了优米网的名人时间拍卖，出价最高的人将获得与史玉柱共进 3 小时午餐的机会，他的 3 个小时时间最终以 1899999 元的高价成交！和一个曾经的“负翁”吃午餐，值得付出天价吗？一时间引起了人们的热议。

“巨人”史玉柱的“小人书”世界和现实世界

和其他成功人士不同，史玉柱年幼的时候，并没有展现出过人的天赋，而且还有点玩物丧志。史玉柱为了看流行的小人书，专注到可以不吃饭、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不睡觉，甚至逃课也要看完。小人书的世界让史玉柱每天都很开心，但成绩却一落千丈，妈妈一气之下烧毁了他所有的小人书。当时没有人相信他会有出息，但他专注的精神实际上却是他人生道路上的基石。

有一年，父亲去合肥出差，史玉柱在小人书里知道合肥就是《三国演义》里“张辽威震逍遥津”的古地，于是缠着父亲带他去游玩。通过这次游玩，史玉柱明白了，这里不光是《三国演义》里的逍遥津，更是包龙图的故里。

走出小人书的世界，史玉柱的观念开始转变，现实与编造还是有很大差距的，他不再天天崇拜那些虚假的东西，开始努力希望自己能成为被崇拜的人。因为有了这样的想法，史玉柱的人生起点开始与别人变得不一样。能成就如今的天价午餐，无不源于这段经历。



史玉柱语录：

“不要认为自己初中水平怎么样，初中水平跟博士后没啥区别。只要能干就行，我一直是这个观点，不在乎学历，只要能干、能做出贡献就行。”

“巨人”说：“如果下海失败了，我就去跳海。”

因为从虚拟的世界回到了现实中，想要成为被崇拜的人，“留级生”史玉柱开始专注于学习，这种专注的精神让史玉柱出人意料地以全县第一的成绩考取了浙江大学的数学系，当时是 1980 年。“留级生”到高材生的转变，让史玉柱成了县城里的奇人。

史玉柱大学毕业后回到安徽省统计局，开发了一套精准的农村统计软件，同时还发表了一篇探讨农村经济发展方向的论文，这篇论文给史玉柱的人生带来了转机。

当时安徽省的一位副省长在做农村经济方面的研究，他看到史玉柱的论文后，大加赞赏，并亲自点名，把史玉柱报送到刚刚成立不久的深圳大学软件科学管理系。这一年，史玉柱正式开始接触 IT 产业。从数学到 IT 产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



业，又是一次让人惊奇的转变，史玉柱慢慢开始接近他人生中的财富领域。

1989 年，史玉柱研究生毕业，他感觉到市场经济的春风已经迎面而来，没有太多考虑就回安徽辞了职，放弃了处长的职位，投身商海。他还对自己的朋友说："如果下海失败了，我就去跳海。"凭着这样的决心，史玉柱不给自己留退路，所以能全力以赴地专注于生意。

在深圳，史玉柱通过熟人找了一间有计算机的办公室。每天别人下班了，他就过去上班。条件虽然艰苦，可他还是成功地开发出了 M-6401 桌面文字系统，这套系统被史玉柱压缩成一块芯片，这就是后来广为人知的"汉卡"。

艰苦奋斗总是掘取人生第一桶金的第一道门槛，开发"汉卡"的艰辛过程不用赘述就能明白会有多么困难，但正是从小就专注于一件事情的精神才让"汉卡"得以顺利问世。

"汉卡"为史玉柱赚取了 10 万元。当合伙人吵嚷着要分钱的时候，史玉柱没有理睬，他把这些钱一分不剩地全部投入到了新的广告宣传中，4 个月后，"汉卡"销售突破百万元。

在 1989 年，用 10 万元做广告绝对够疯狂。可是，史玉柱就喜欢疯狂，他再次将 100 万元的收益全部投入到广告中，某知名计算机杂志俨然成为史玉柱专用的广告栏，铺天盖地的广告为史玉柱赢得了 3000 多万元的利润。

如果没有大胆地做广告，"汉卡"带来的 10 万元利润肯定也只是史玉柱第一桶金的皮毛，绝对挖掘不到桶里最大面值的财富。如此看来，大胆、果断、敢于尝试是创业中相当重要的关键词。

取得巨大成功的史玉柱，趁热打铁，迅速推出了 M-6401 的升级版——M-6402 和 M-6403，并在珠海成立了巨人公司。这个阶段的史玉柱可谓春风得意。他的成功伴随着一定的风险，可是史玉柱具有承担这些风险的魄力。别人放不下的"金饭碗"，他放下了；别人不敢投入的广告费，他投入了。财富是公平的，你为它付出越多，它就回报你越多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



史玉柱语录：

“不要总想着同竞争对手对立，而是要想办法让自己弥补竞争对手的不足。”

“巨人”“三心二意”，72 层第一高楼自由落体塌陷

“汉卡”的研发已经取得阶段性胜利。有钱有人的史玉柱不甘寂寞，开始寻找新的市场。看别人做计算机，巨人就跟着做计算机；看财务和酒店管理系统赚钱，就投入人力和物力开发这方面的系统；服装也做，化妆品也做，巨人一时间有点无所不能。即便这样，史玉柱还是不满意，不惜跑到美国，专门咨询那些投资银行什么最赚钱。投资银行说 IT 和生物工程最赚钱，史玉柱回国后，马上让巨人公司开始生物工程研发。

巨人公司取得的成绩有目共睹。为此，珠海市政府对巨人公司格外重视，并尽可能给巨人公司提供方便。资金困难，就免除你的税收；想学习国外的先进技术，就破例审批让你出国；户口问题解决不了，就新办一个户口给你。这一切，让史玉柱自我感觉空前良好起来。

当时，国家为了留住人才，迫切需要知识分子国内创业成功典型。国家希望珠海能将史玉柱树立成这样的典型。为此，珠海市委领导找到史玉柱，给了史玉柱一块地。种种迹象让史玉柱认为，只要他能盖出中国第一高楼，以后会有更多的优惠政策。

史玉柱被自己的成绩冲昏了头脑，他天真地认为巨人集团真的可以无所不能了。在与珠海市委领导谈过后，手中仅有 1 亿元现金的他，痛快地答应在珠海盖一幢 72 层高的全国第一高楼。这幢楼的造价需要 12 亿元，是他史玉柱资产的 12 倍。

钱不够怎么办？史玉柱就卖“楼花”凑钱，可是即便这样，史玉柱也只卖出去 1 亿元，而这 1 亿元也仅仅够给第一高楼打地基而已。不过这个时候，巨人推出的保健品“脑黄金”已经成为一棵新的“摇钱树”，财大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

气粗的史玉柱想都不想，将“脑黄金”销售得来的1亿元统统砸进“第一高楼”的建设中。

让史玉柱没有想到的是，当他兴致盎然地忙着盖楼时，保健品部门却因为研发资金被过度抽血，迅速由盛转衰。史玉柱引以为傲的“脑黄金”卖不出去了，“第一高楼”的建设戛然而止。1997年，史玉柱陷入了空前的危机中，那些购买“楼花”的人纷纷来到巨人公司，要求退款。

“第一高楼”的投资失误，让盛极一时的巨人公司以自由落体般的速度坠落下来。欠债2亿元的史玉柱，一时焦头烂额，四处寻找资金支援。但后来反而坦然了，面对那些近20个月没有拿到工资，却仍然不离不弃的员工，史玉柱说：“等我有了钱，我一定补偿你们。欠别人的，我一定会还。”

志存高远很重要，但是不要做那些不切实际的梦。不要在自己的财富道路上建造一座不可能完成的“巨人大厦”，脚踏实地地走好每一步，比作浮夸梦更重要。

成功不是一味地摊大饼，有时候，是你的钱，就是你的钱，不要总看着别人赚钱，就跟着掺和进去。把一件事情做好了，做到极致，你的财富就会像雪球一般越滚越大。史玉柱显然没有想到这一点，以至于让自己跌了一个大大的跟头。

史玉柱语录：

“与其改变消费者固有的想法，不如在消费者已熟悉的想法上去引导消费者。”

“巨人”东山再起，“脑白金”开路

欠了一屁股债的史玉柱没有放弃，一蹶不振不是他的性格。为了东山再起，史玉柱把以前的100多名员工重新聚集在一起，史玉柱信誓旦旦地要带着他们重返巅峰。不过，他仍然无法支付员工足额的工资，有些人接受不了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是更多的人留了下来。看着这些留下来的人，史玉柱感慨万千。

每个人都会犯错，有时候，一个错误的决策可能会让你的事业跌入谷底。但是不要为此而戚戚然。让自己拥有更加宽广的胸襟十分重要，与领导、同事、员工搞好关系，这对你实现自己的财富梦想有着非常大的帮助。在史玉柱最困难的时候，仍然有一批人忠心耿耿的人跟在他身后，为他的重新崛起奠定了基础。

为了重振旗鼓，史玉柱借来 50 万元，和员工们开发出新的保健产品——脑白金。2001 年，“脑白金”在无锡正式投产。史玉柱又一次开始在广告市场上大显身手，他先是拿出 15 万元的广告费用，在无锡下属的县级市江阴展开全方位的广告轰炸。第一个月，“脑白金”为史玉柱带来 15 万元的收益。深知广告威力的史玉柱，开始了农村包围城市，小城市向大城市逐步发展的广告路线。没过多久，整个江苏市场全面启动，“脑白金”开始在全国市场抢滩登陆了。

“今年过节不收礼，收礼只收脑白金！”从那一年开始，“脑白金”的广告轰炸几乎遍及全国各地。当别人对“脑白金”的广告有颇多微词的时候，史玉柱不以为然。在他看来，“脑白金”的广告相当成功。广告部门每年评选的十佳广告没人记得，可“脑白金”这个年年被评为“十差”的广告却广为人知。

“脑白金”在全国市场铺开后，每个月的利润达到 4500 万元。虽然大城市的人对“脑白金”充满排斥，但是对于那些偏远县城而言，“脑白金”已经成为送人的最佳礼品。史玉柱凭借着“脑白金”，带领着那些与他患难与共的员工，走出了困境。

再次成功的史玉柱，做的第一件事就是将 2 亿多元的欠债还清，他不想再拖，这是一块压在他心头好多年的石头。经历沉浮之后的史玉柱，与以前相比沉稳了很多。虽然巨人仍然涉及多个领域，可是这个时候，史玉柱已经能够游刃有余地来操作了。失败是史玉柱人生的一部分，也是他财富的一部分。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





史玉柱语录：

“创业前，很多困难你都不会认为它是困难，当它突然成为你的困难时，很多人会承受不了压力，就放弃了，这样的人一定不能成功。”



财富智慧：

每次生意都是新的开始，成功者们总是把每次生意都当成是第一次交易。哪怕与再熟悉的人做生意，他们也绝不会因为上次的成功合作，而放松对这次生意的各项条件、要求的审视。把每次生意都看做一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看做第一次合作的伙伴。习惯将成功的合作归零，就不会因自己对对方的先入之见掉以轻心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



宗庆后：务实，送货郎的娃哈哈

宗庆后，男，浙江杭州人，出生于 1945 年 10 月，高级经济师，浙江大学 MBA 特聘导师。1987—1991 年，宗庆后任杭州娃哈哈营养食品厂厂长；1991 年至今，任杭州娃哈哈集团公司董事长兼总经理。

1987 年他组织开发出儿童营养液，并创建了杭州娃哈哈营养食品厂。1991 年兼并了国有亏损企业——杭州罐头食品厂，组建了娃哈哈集团。

经过十几年的努力，宗庆后把一个校办工厂发展成为目前中国最大的食品饮料生产企业，全球第五大饮料生产企业，仅次于可口可乐、百事可乐、吉百利、柯特这 4 家跨国公司。

娃哈哈在资产规模、产量、销售收入、利润、利税等指标上已连续 8 年位居中国饮料行业首位，成为目前中国规模最大、效益最好、最具发展潜力的食品饮料企业。

2010 年 9 月，宗庆后荣登胡润百富榜，以财富 800 亿元成为 2010 年中国首富，这是中国第一次有“饮料大王”成为全国首富。

2010 年 3 月，《福布斯》杂志照例向外界公布了全球亿万富豪排行榜。中国内地有多人上榜，其中，娃哈哈集团董事长宗庆后以 70 亿美元的身价跻身这份榜单的第 103 位，成为内地首富。

这位卖水大亨，靠着一两块钱的娃哈哈矿泉水起家，成为中国最有钱的人。可是他对这一切看得很淡，在他看来，别人怎么排名是别人的事情，娃哈哈怎么经营，却是他自己的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"淡定帝"在寂寞中务实发展

在那个讲究"根红苗正"的年代，宗庆后的家庭成分给他带来非常多的困扰。父亲去找工作，没有人敢用，全家生活靠当小学老师的母亲维系。宗庆后初中毕业后，四处打杂，帮母亲分担家庭压力。16 岁那年，宗庆后几经辗转来到浙江舟山的一个农场，在那里一待就是 15 年。

在舟山的那些年，宗庆后可以说是什么都做，挖盐、晒盐，闲暇的时候到附近的茶场种茶、收茶。不要说什么"世家子弟风范"，不让别人知道自己出身"右派家庭"就已经是不幸中的万幸了。

宗庆后也有过不甘心，年轻人的梦想总是令人心旷神怡，从这片农村闯出去，做一番大事业是宗庆后的想法。可是，想归想，在这个被幸运女神忘却的穷山村里，努力地干好每一天的活，比什么都更重要。

枯燥的生活里，唯一让宗庆后感兴趣的就是看书，他什么都看，尤其是毛泽东的著作，每每拿起，总是爱不释手。这对他以后管理企业，始终强调坚持民主集中制有着莫大的关系。在宗庆后看来，治理企业就如同治理国家一样。

在追求成功的道路上，总会有这么一段寂寞的日子。寂寞的确非常可怕。但是一定不要被它击垮，想方设法地战胜它，然后等待着最后时刻的到来。耐得住寂寞，并在寂寞中谋求发展，这是宗庆后的优势。



宗庆后语录：

"搞企业与打仗一样，机会来了，要快速反应，及时决策。没有强势的领导就做不成事情。"

发现"营养液"新大陆，1987 年年度目标 10 万元

那段特殊的岁月过去后，宗庆后终于不用为自己的家庭出身提心吊胆了。精神上的压力没有了，可是物质生活的压力却越发沉重。1978 年，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从农场回到杭州后，宗庆后进入母亲所在的小学，成为校办工厂的一名员工。

虽然成了正经八百的工人，可是宗庆后的生活一点都没有得到改观。最苦最累的活，宗庆后都主动承担起来。别人不愿意做的事情，宗庆后二话不说，说干就干。宗庆后觉得，只要努力总有一天会好起来的，这种勤勉、执著的性格让四十不惑的宗庆后总是对未来充满希望。

1987 年，42 岁的宗庆后和几个退休教师商量过一番后，一起凑了点钱成立了杭州市上城区校办企业经销部，经销的产品无非是一些孩子们喜欢的汽水和棒冰，文具纸张也一应俱全，可以说赚的是一分一厘的辛苦钱。虽说利润并不是很大，但是只要用心经营，一年下来也能有 3 万元左右的利润。可是宗庆后不满足，他给自己定下的目标是 10 万元。

为了实现自己的目标，宗庆后不知疲倦地奔走在杭州的大街小巷。今天给这里送几瓶汽水，明天给那里送一些冰棍，有时候一天忙下来，才能赚 1 元钱。这哪里像个经理？可宗庆后不在乎别人怎么看，苦点、累点，只要目标在前方，就不轻易放弃。

一年过去了，宗庆后给自己交出了一份满意的答卷——10 万元的目标实现了。可是这个时候，宗庆后却发现，他最大的收获不是这些钱，而是发现了一个庞大的潜在市场。

因为常年奔走在杭州的各所小学，宗庆后在供给货物的同时，对小学生的饮食进行了一些调查。他发现小学生普遍存在挑食偏食的坏习惯，这让他们的营养很不均衡。有的孩子常年吃零食，营养不良的症状异常明显。于是，宗庆后就想，能不能发明一种营养液，给孩子们提供更加均衡的营养呢？想到这里，宗庆后像发现新大陆一样开心，他觉得这是他人生最后的机遇了。

宗庆后像一个大海上的探险家，明知道前面有很多艰难险阻，可是依旧豪情壮志地向前冲去。过程异常艰辛，可是新大陆不就是这样发现的吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





宗庆后语录：

“创业靠的就是感觉。马路上到处是钱，关键是谁能敏感地发现。”

登陆“新大陆”，破釜沉舟，42 岁开始创业

42 岁的宗庆后决定创业了，这在家人和朋友看来觉得有些不可思议。学校的营销部虽然赚的是辛苦钱，可是毕竟稳妥，而且相对于以前的日子，生活已经有了很大的改善，只要好好经营，一样可以奔小康。而一旦创业，家里的积蓄都要拿出来不说，向银行贷款也是不可避免的，万一出点差错，如何是好？可宗庆后没想这么多。

当时，一款名叫“中国花粉口服液”的营养液已经在杭州登陆。宗庆后一度是这种营养液产品的经销商，并负责代理加工。可是，随着营养液市场的不断扩大，“花粉口服液”的生产厂家有些力不从心。为了尽快登上这块不为外人所熟悉的“新大陆”，宗庆后决定研发自己的营养液。

专业人才是开发营养液的保障，所以必须要找一些专业的营养师来做这件事。想到这里，宗庆后来到浙江大学，找到当时全国唯一的营养学系主任朱寿民。宗庆后对朱教授开诚布公地说出了自己的想法。恰好，朱教授正在为当时普遍存在的儿童厌食现象感到忧虑，因此两人一拍即合。

宗庆后把自己辛辛苦苦积攒的 5 万元钱拿出来，全部给朱教授当做科研经费，这让朱教授颇为感动。可这时，宗庆后自己却陷入了绝境之中。他的大部分资金源于经销店和“花粉口服液”的加工费。而现在，他自己研发营养液的事情，已经传到了“花粉口服液”生产厂家的耳中，对方终止了与他的合作。宗庆后只有破釜沉舟这一条路可走了。

值得庆幸的是，对于一个专业的营养学家来说，配制一些让儿童营养趋于平衡的营养液并不是很难，朱寿民教授很快就研发出一款“调和阴阳，兼补气血，补益五脏，重在脾胃，调和众味，其味在甘”的食疗营养液。但是问题又一次接踵而至。如何生产？去哪里找精于制作营养液的人才？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这些都是现实问题，宗庆后有点不知所措了。

杭州有一家百年老店“胡庆余堂”，那里可谓是藏龙卧虎，很多德高望重的药剂师都在那里工作。挖人，宗庆后觉得这是唯一的出路。“胡庆余堂”有一个叫张宏辉的年轻技师颇有些真才实学，可是由于“胡庆余堂”的人才实在太多了，一直没有崭露头角的机会，于是，他成了宗庆后的第一目标。

为了让张宏辉加入自己的营养液开发团队，宗庆后何止是三顾茅庐。可是，张宏辉就是不答应。在这种情况下，宗庆后做出了一个令所有人难以置信的决定：把教育局刚刚分下来的一套房子赠送给张宏辉。要知道，那个时候宗庆后一家三口住的是一间只有 10 平方米的旧屋。最后，张宏辉被宗庆后的魄力所打动，接过了主持制造原液的重任。

万事俱备，只欠东风了。凭着一腔热血和令人惊讶的执著劲，宗庆后开始逐渐接近他的梦想。其实，财富的实现过程，并没有我们想的那么艰难，只要肯咬紧牙关，闯过前面的荆棘地，就会变得豁然开朗。可是，有多少人能咬紧牙关走过去呢？



宗庆后语录：

“产品线长不是负担，这要看谁做，你要有能力做，品种多自然竞争力强。你要是没本事做，一个都抓不牢，肯定更快地完蛋。”

娃哈哈来了

营养专家找来了，药剂师也找来了，就在他们还在不断完善配方的时候，宗庆后开始了艰难的厂房改造之旅。当初加工“花粉口服液”的那些设备已经不合时宜，他必须盖新的厂房，再招募一些新的员工。

时不我待，从项目报批到设计安装建设，这原本需要两到三年时间才能完成的一系列工程，在宗庆后和他的员工们的努力下，仅仅用了两个月的时间就完成了。宗庆后像是制造奇迹的人，这些奇迹又感动了另一位生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



产管理专家顾郁恩，“东风”来了。

一流的营养专家，一流的药剂师，一流的管理人员，当然还有一流的宗庆后。在他们的带领下，营养液样品很快就生产了出来。结果非常令人满意，不论是口感还是功效，都远远超出了最初的想象。在成品鉴定会上，宗庆后几乎请来了当时全国最有名的营养学专家——沈治平、顾景范等人。他的目的只有一个，就是想弄清楚自己的产品到底行不行。结果是，专家们都给予了高度评价。

你不可能什么都懂，那就找懂的人去做，人尽其才是非常重要的。让最合适的人去做他最擅长的事，是一个优秀领导者的基本能力，也是打开财富之门的钥匙。宗庆后不是营养专家，也不是药剂师，但他找懂的人去做，人尽其才，所以才彰显省力。

在营养液正式生产之前，宗庆后又高调地做了一件事。在杭州日报上刊登了大幅的广告，有奖征集营养液名称。有奖，而且是大奖，整个杭州城都轰动了，杭州城有些名气的文人都参与到这场征名活动中。宗庆后和他的管理团队，在几天的时间里收到了近千条产品名称。而这次征名活动，也给后来的产品做了一个非常好的广告。

产品的名字至关重要，它直接关系到以后的销售状况，所以宗庆后对此事格外重视。他专门找来了一些专家对近千个名称进行评审。评审会很乏味，几天下来没有一个名字令宗庆后满意，大家有些气馁了。一天，一个员工在报名称时，笑着说“娃哈哈”的时候，沉闷的会议室一下子爆发了，大家都被这个略显幼稚的名字逗乐了。宗庆后也乐了，当即拍板做出决定，就用它了。

娃哈哈来了，1988 年 10 月 20 日，娃哈哈儿童营养液正式从生产线上进入市场。随后，娃哈哈如同旋风一般席卷中国儿童营养液市场，广告语“喝了娃哈哈，吃饭就是香”也成为很多人耳熟能详的口头禅。4 年之后，娃哈哈销售额过亿。宗庆后这个四十不惑才开始创业的人，他的财富人生才刚刚开始。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的核心竞争力是什么？在创业之前一定要问清楚自己这个问题，只有确定了自己的长处，在与人竞争的过程中，才能立于不败之地。宗庆后之所以能成功，在于他对儿童营养液市场比别人有更加深刻的了解。所以，当你决定从事某一个行业的时候，一定要把自己融入这个行业中，把握好这个行业发展的命脉和规律，这样你才不会被淘汰。



宗庆后语录：

“饮料是我们的主业。天下的钱是赚不完的，能做好一样行业不代表每样行业你都能做，赚了一笔钱不代表每一笔都能赚。只有踏踏实实潜心做好自己擅长的行业，才能将娃哈哈发展成为中国最大的饮料行业。”



财富智慧：

在成功者的挣钱术中，有一条广为人知的法则——“即使1元也要赚”。即使是一块钱也不要放弃，心怀大志，积微成多，具有坚忍不拔的意志和扎扎实实、埋头苦干的精神，就能聚集财富的宝塔。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





王传福：技术狂人的电池革命

王传福，男，安徽省巢湖市无为人，1987 年毕业于中南大学冶金物理化学专业，同年进入北京有色金属研究总院攻读硕士；1990 年毕业后留院工作；1995 年辞职，创办比亚迪公司。短短几年时间，比亚迪发展成为中国第一、全球第二的充电电池制造商；2003 年进入汽车行业，现为比亚迪股份有限公司（1211.HK）董事局主席兼总裁、比亚迪电子（国际）有限公司主席。

2010 年，巴菲特在写给股东的年度信中提到，他在过去一年的时间里，买进 2.25 亿来自中国市场上的股票。而在此之前，巴菲特数次声称自己绝对不会买科技股，不会买那些商业环境不确定国家的股票。到底是谁改变了巴菲特和希尔-哈撒韦公司的投资策略，让他们对中国资本市场重新审视的呢？他就是比亚迪老总王传福！

10 年苦练内功，专注于电池研究

父亲过世比较早，为了赚钱养家，王传福的母亲和哥哥每天都在做着超负荷的劳动，艰苦的经历让王传福比同龄人显得更加成熟和稳重，因此“比别人做得更好”成为年幼的王传福的信条。

王传福倾尽全力准备中考时，正值母亲离世，受此影响没能考上当时最热门而且可以分配工作的中专。失落的王传福一度想放弃继续求学，但最终还是来到一所刚刚成立的高中，继续学习。塞翁失马焉知非福，没有上成中专，王传福却赢来了进一步深造的机会，为他的人生转折创造了机遇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1983 年，王传福考上了湖南省中南矿冶学院，可以说，这是王传福人生的崭新起点。除了刻苦钻研专业知识外，原本内向、只知道学习的王传福也逐渐变得开朗起来。大学毕业后，王传福又以优异的成绩考入了北京有色金属研究院。在那里，他继续自己本科时期的专业方向——研究电池，也就是在这几年，王传福开始对电池产生了前所未有的浓厚兴趣。

王传福在电池领域的研究让他成为北京有色金属研究院少有的能人之一。硕士毕业那一年，他留在了研究院 301 室工作，一直升迁到处长，成为当时全国最年轻的处长。王传福之所以能出人头地，在于他足够专注。从大学开始学习电池理论，直到攻读研究生和工作了也没有离开钻研电池，这一路的坚持，让他在这个领域有所建树，为以后创业打下了理论基础。



王传福语录：

“想和别人竞争，还要走别人走过的路，那就是自寻死路。你和别人一模一样的打法，你凭什么打赢？所以，必须‘你打你的，我打我的’。”

辞职，马上辞职总经理职位，跳出来研究镍镉电池

1993 年，研究院为了增加收入渠道，在深圳成立了比格电池有限公司。王传福专业能力出众，又是研究院重点培养的骨干，理所当然地被派往深圳做了比格公司的总经理。新的地方、新的岗位、新的挑战，对王传福来说，这一切都是崭新的，他很想施展一番拳脚，闯出一片新的天地来。

到深圳没多久，王传福就发现了一个让比格迅速腾飞的机会。那个时候，改革开放的成果已经显现出来。通信工具“大哥大”每部的价格高达两三万元，但是购者如云。王传福认为，随着大哥大的流行，充电电池的需求量将会在未来几年内迅速增加。于是，王传福向上级主管部门汇报了此事，希望比格公司开始研发电池。然而由于受制度所限，王传福的申请迟迟没有被批准，王传福感到异常沮丧，而比格也错失了最好的发展机遇。

王传福心有不甘，眼前就是偌大的市场，可是却没有自己施展的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这个时候，王传福又得到一个消息：日本宣布放弃镍镉电池的生产制造。当时，日本是世界电池生产大国，它退出了镍镉电池的生产，势必引发镍镉电池生产基地的国际大转移，谁能做好镍镉电池，谁就能接过原本属于日本人的订单，这是一个千载难逢的发展良机。和电池已经打了10年交道了，现在机会就在自己面前，稍纵即逝，王传福有点坐不住了。踌躇不得志的他，经过再三的考虑和挣扎后，觉得只有摆脱制度对自己的束缚，才能大干一番。辞职，马上辞职，成为他当时最迫切的想法。

放弃国企总经理的位置，下海做起了个体户，王传福一点都没有犹豫。制度内的东西过于死板了，不便于个人的发挥。明明眼前是一条金光大道，可是非要绕来绕去，被一群无关的、不懂技术的人乱指点方向，他受不了，他要开始做自己的镍镉电池。

敢于跳出来，是王传福最后能够成功的关键。与那个时代大多数的成功人士一样，摆脱条条框框的束缚，追求自我价值是他们的目标。跳出来的勇气，成就了他们现在的成绩。



王传福语录：

“我是研究电池的，我相信自己能做好，相信电池行业的潜力。”

王传福“疯了”，一无所有开始艰难创业路

疯了，王传福疯了。在当时大多数人看来，王传福不是一般的疯。一条成熟的镍镉电池生产线，需要几千万元的投资，要想实现全自动化的电池生产厂房，则需要几十亿元的投资。国企尚且不敢轻易上马，你王传福却异想天开，那不是疯了是什么。很多人已经等着看王传福的笑话了。

困难有没有？有，肯定有，而且是非常大的困难。空有理想和技术是没有用的，一分钱都没有靠什么投资，别说生产设备了，就是自己买两块电池都费劲。王传福要做的第一件事就是找钱，有钱了，就什么问题都解

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决了。可问题是钱，尤其是一大笔钱，哪是说找就能找到的。

托关系，找门路，王传福迎难而上。在经过漫长的等待之后，一家基金的负责人同意和王传福谈判。他们对王传福的技术非常欣赏，同时对王传福创业时所表现出的那种决绝和勇气也很认同，可是，在谈判进入到最后环节时，双方因为投资额度的分歧，最终没有达成一致。

王传福终于明白什么叫“一分钱难倒英雄汉”了，他尝试着寻找各种融资的渠道，但是最后一分钱也没有筹集到。这个时候，王传福想到了自己的表兄吕向阳。这位表兄的经历和他十分相似，以前也是体制内的公职人员，后来下海，在证券行业赚了不少钱。

吕向阳是王传福辞职时最坚定的反对者，在他看来，王传福是国家干部，以后前途不可限量。自己下海这几年，表面上风光无限，可这都是在人后求爷爷告奶奶得来的。他不想让王传福走自己的老路。可看着王传福到处碰壁，吕向阳有些心疼了，毕竟是一家人，王传福走的路自己走过，他知道那条路有多艰难。在思忖几日之后，吕向阳心软了，他决定给王传福提供 250 万元的资金支持。

钱有了，王传福却不着急了。他在深圳租了一个破旧的车间，开始广发“英雄贴”。没用几天就招来了十几个人。比亚迪后来的一些高管就是那个时候来到王传福身边的。王传福带着这十几个人，吃住全在这间旧车间里，没地方睡，大家就一起打地铺。什么是艰苦创业，这就是。

追寻财富的道路，注定充满艰辛。如同在大海中寻找坐标，在暴风雨到来的时候，没有胆怯，没有落荒而逃，相反却变得更加笃定和冷静，从容地面对着面前的绝境，并从中找到生机，只有这样才能走到最后。

不要把自己的地位定得高高在上，成功和财富不是夸几句海口、吹几句牛就能实现的。王传福从官位上走下来，把自己的地位和起点定得很低。别人能吃的苦，他一样能吃，别人吃不了苦，他照样没有问题。“吃得苦中苦，方为人上人”的道理，不仅适用于成功学的教材，同样适用于寻求财富的过程。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





王传福语录：

"你把人仅仅看做劳动力，他就只能打工。而你把人看作创造者，他就是工程师。比亚迪的企业战略，其实从根本上就是要破除中国人力资源只能走廉价、低端路线这一迷信。利用好中国的高级人才和低级人才，让其淋漓尽致地发挥，才是'中国制造'的真正优势。"

成就梦想，比亚迪出世

1995 年 2 月，春寒料峭，可是王传福却有着火一般的热情，他的比亚迪公司正式成立了。之所以起这样一个名字，是因为王传福最钟爱的英语短语"Build your dream!"的缩写是 BYD，它的中文意思是"成就你的梦想"。

镍镉电池生产设备需要几千万元，王传福拿着手中刚刚借来的那点钱，想都不敢想。于是开始自己动手建造一些关键设备，也就是所谓的半自动化。这些设备生产出来后，王传福又把生产线上的工作分解成一个个可以人工完成的工序。结果，仅仅花了 100 多万元，王传福硬是建成了一条日产 4000 块镍镉电池的生产线，在成本上占尽了优势。

比亚迪成立之初，主要还是为一些低端产品提供服务，可是没用多久，比亚迪的名声便树立起来。当时，我国台湾的一家无绳电话制造商大霸电子为了节约成本，来考察比亚迪的电池生产业务，结果，他们发现同样的镍镉电池，比亚迪的品质不输给任何日本企业，而价格却低了 40%，当即把订单给了比亚迪。

大霸电子当时是世界电信巨头朗讯的代加工企业。比亚迪把电池卖给大霸电子实际上间接成为郎讯的供应商，一时间在业内声名鹊起，为随后打开高端市场有非常大的帮助，大额订单也纷至沓来。

王传福并没有满足现状，对电池和这个行业了如指掌的他，开始不断地优化生产工艺，那条所谓的半自动化生产线也有了大幅度的改进。硬件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

设施解决后，王传福把自己的所有精力都投入到研发工作中，因为这是自己的看家本事，只要把电池品质做上去，不愁没有更大的市场。

就在王传福努力开拓大市场的时候，一场金融风暴席卷东南亚，电池业界的老大——日本遭受重创，同时，全球电池生产厂家陷入困境。这个时候，比亚迪的价格优势开始全面展现出来。很多需要电池供应的企业，开始将自己的订单源源不断地发往比亚迪的生产车间。

1997 年年底，比亚迪在全球市场上销售镍镉电池 1.5 亿块，占全球镍镉电池市场 40%的份额，王传福成为镍镉电池市场上当之无愧的老大，而比亚迪也为王传福赚钱到他的第一笔财富。

回头去看王传福的财富路，专一，沿着自己的梦想不断前进，即使陷入绝境也无所畏惧，正是这些品质让王传福找到了属于他自己的那座金山。

当你选择了创业道路的时候，不管之前有过多么辉煌的成绩，把它们统统忘掉，一切归零。放低自己的身段，才能为以后打好基础。把下面的塔基垒结实，上面的财富才不会被轻易地动摇。



王传福语录：

“比亚迪计划在 2015 年成为中国第一的汽车生产企业，2025 年成为全球第一！”



财富智慧：

成功者的思维方式是，财富的价值是脑袋，而不是手，赚取财富的头脑可以累积财富。借力原则，说明一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才……巧于“借力”，精于“借势”，是成功的一大诀窍。成功者的商业原则是：商人的首要任务是制订完整合理的商业计划，剩下的事情借力完成，然后自己等着赚钱就可以了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李书福：自己动手，从照相机到沃尔沃

李书福，男，1963年生于浙江省台州市路桥区，哈尔滨理工大学毕业，燕山大学工程硕士学位，经济师职称，曾荣获“中国汽车界风云人物”、“中国汽车工业（50年）杰出人物”等称号。1995年李书福白手起家，创办吉利集团，现任吉利集团董事长。目前，吉利集团是中国第一家生产轿车的民营企业。此外，吉利还投资8亿多元创建了全国最大的民办大学——北京吉利大学。2010年3月28日21点，在瑞典的斯德哥尔摩，吉利汽车以18亿美元的价格收购瑞典汽车企业沃尔沃100%的股权。

2010年3月28日21时，在一片掌声中，中国民营企业吉利集团董事长李书福与美国福特汽车首席财务官 Lewis Booth 紧紧地拥抱在一起。这一天，对于李书福来说是崭新的一天。因为，这位被人们称为“汽车狂人”的浙江商人，即将迎来他汽车王国的全面升级。就在所有人都钦羡李书福的成功时，却很少有人知道，这一切都是李书福通过自己的双手，一点一点来实现的。而埋头苦干、自己动手，无疑是李书福掘出自己人生第一桶金的重要因素。

120元开始“造”相机

19岁那一年，李书福高考落榜。他有点不甘心，拿着父亲给的120元钱，决定闯出一番与别人不同的人生道路。那个时候，照相馆还相当稀缺，李书福瞅准了这一点，打起了自己的第一本生意经。

困难远比想象中的要多，照相器材无处购买，李书福寻找了很多地方，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都无法将设备购买齐全。后来，好不容易经人介绍找到相关的经销商，可是价格却高得惊人，全套买下来，至少也要上千块。摸摸自己兜里仅有的那点钱，李书福意识到，买设备这条路是行不通了。

李书福是那种不肯轻易打退堂鼓的人，买不起，那自己动手去做好了。说做就做，李书福开始“造”自己的第一部相机。镜片没有，自己买来原材料打磨；胶片盒没有，去市场上买个便宜货回来，自己改装；闪光灯买不起，找师傅帮自己做一个；反光罩没有，让村里敲铁皮桶的师傅帮自己敲了一个出来，效果也并不差。

“安家立命”的家伙都齐了，可是没有固定的场地，李书福就骑着自行车满街逛，遇到要照相的人就给人拍几张。风里来，雨里去，半年之后，李书福的“资产”已经翻了几番。有了这些钱，李书福开起了照相馆。

习惯了自己组装相机的李书福，并没有把更多的钱投入到设备的更新换代上。他总是买来各种零部件，然后自己动手，鼓捣着组装更好的相机。一来二去，拍照片的功夫没长进多少，“造”相机的本事倒是炉火纯青了。

除了“造”相机，洗照片等一系列工作也都是李书福自己完成。一天，李书福忙着在暗室里鼓捣药水洗照片，不知道怎么了，就把一个药水的配方弄混了。更令人惊讶的是，这些药水竟然鬼使神差地将暗室里一堆废铜烂铁里的金银分离了出来。这让李书福如获至宝，大喜过望。

在随后很长的一段时间里，李书福一边专注于拍照片，一边开始反复进行试验，当他一次又一次成功地将金银用药水从那些废弃物里分离出来时，李书福做了一个大胆的决定：照相馆，不干了！

李书福的财富之路是从给别人照相开始的，而自己动手“造”相机无疑是他获得成功的关键。在李书福的掘金史上，造出来远不止一部相机，这仅仅是开始而已。

凭借 120 元，李书福开起了自己的照相馆。一路走来，几乎每一件事，他都亲力亲为。照相机也好，冰箱也罢，甚至摩托车和汽车，李书福从来都是亲自动手去做。没有条件，就创造条件，但是一切都需要动手去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做。不动手，永远不可能有结果。李书福曾经有一句名言："少谈点金钱，多谈点精神。"这在某种程度上高度概括了他获得财富的经验。这种看好了就动手去做的精神是值得我们每一个人去学习的。



李书福语录：

"我是在浙江台州一个贫穷落后的山村长大的。但是我第一不怕苦，第二不怕穷，第三当然更喜欢致富了！"

捕捉商机"造"冰箱

20 世纪 80 年代初期，电冰箱已经广为人们喜爱。尤其是在北方的一些城市，电冰箱甚至供不应求。为了扩大生产规模，很多电冰箱工厂都在夜以继日地进行生产，而电冰箱的一些零部件也成为他们重点收购的目标。巨大的经济利益，使得很多人投入到这一行中来，善于捕捉商机的李书福显然也发现了这一点。他找来一些零部件，照葫芦画瓢，也开始了冰箱零配件的加工。没几天，第一批零部件就被他"造"了出来，送去工厂检验，完全合格。李书福乐了，他决定转型，办个电冰箱配件加工厂。

说是工厂，可里里外外就李书福一个人，工人是自己，领导也是自己，住处就是厂房。他每天拿着老虎钳和扳手，在"厂房"里锤、钻、洗、磨，等数量差不多了，就拿去厂家卖，效益相当可观。

再后来，李书福的野心开始慢慢变大：零部件我都能造，为什么电冰箱不能造。他把自己的兄弟们都叫到一起，成立了石曲冰箱配件厂，自己当起了厂长。他要造一个自己的电冰箱出来。

造电冰箱，蒸发器是关键，喜欢钻研和动手的李书福，照葫芦画瓢，找来一个蒸发器，拆了装，装了拆，不明白的就请教专家。没过多久，这蒸发器还真让他给做出来了。李书福把自己"造"出来的蒸发器拿给电冰箱厂检测时，很多人都吃了一惊，因为他们实在想不通，这个人是何方神圣，机械工艺好就罢了，连化学也如此精通。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蒸发器“造”出来了，“造”电冰箱便水到渠成了。可是，民营经济在那时还没有得到国家的正式认可。李书福是硬着头皮让电冰箱厂上马的，黄岩县石曲冰箱配件厂变成了黄岩县北极花电冰箱厂，北极花电冰箱也开始迅速抢占市场。

1989 年，北极花电冰箱盛极一时，年销售额达到了 4000 多万元，然而由于政策的不确定性，李书福在这一年忍痛将电冰箱厂捐给了集体，他的“冰箱梦”也在这一年戛然而止。

李书福的财富源于他的勤勉。他凡事总是喜欢钻研一番，然后亲自动手，就这样把别人看着不可能的事情变为可能。如果说“造”相机让李书福衣食无忧的话，那么“造”电冰箱则是他创业的开始，北极花电冰箱无疑为他掘到了人生的第一桶金。



李书福语录：

“什么叫创新，就是人家都反对你而你还坚持去做。如果你和大家的观点一致，这叫创新吗？”

转战汽车梦

李书福在“冰箱梦”破灭之后，一度转战海南投资房产，失败得一塌糊涂，但凭着建筑装饰材料又重新翻身。可是，这终究不是他的梦想。自己动手“造”点什么出来，才是李书福想要的。

1993 年，李书福一度陷入摩托车制造业中不能自拔，也正是在那个时候，吉利牌摩托车开始驶上大街小巷，李书福迎来了自己人生的又一个顶峰。可是，安分不下来的他总感觉少点什么，他想到了自己小时候床下用泥巴捏的小汽车。儿时的“汽车梦”渐渐开始苏醒。既然摩托车都生产出来了，为什么不试试汽车，汽车不就比摩托车多几个轮子、多个外壳吗?

1997 年，身价过亿的李书福为了实现自己的“汽车梦”来到浙江省机械厅，他问负责人，自己能不能造汽车。相关负责人想都没想就当场拒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



绝了。李书福知道结果肯定不会有变化，于是便拐弯抹角地问：“我很喜欢汽车，我不生产，那我研究汽车行不行?”负责人听了，态度开始有所转变：研究汽车是人家的兴趣爱好，想来自己也管不着，便没有阻拦。

可以研究，那就研究吧。研究完了，总要实践啊。于是，李书福想到了朋友的红旗车，一辆不够，就又开来了自己的奔驰，他把两辆车大卸八块，只为了研究汽车的构造。后来，他又研制了一套玻璃钢复合材料，于是拼拼凑凑地组装起了自己的第一辆车。后来，频繁有人给李书福的这辆车报价，这更加坚定了李书福“造”汽车的想法。

1997 年，四川一所监狱下属的汽车厂即将倒闭了。李书福听说后，马不停蹄地赶到四川。与对方取得联系后，双方开始商谈合作生产汽车的可能性。监狱的领导欣喜过望，救星远道而来，自然没有拒绝的道理。就这样，李书福买到了这家汽车工厂 30%的股份，与此同时也取得了汽车的生产权。李书福的“汽车梦”就这样实现了。

1998 年下半年，在滚滚的汽车洪流中，一辆稍显稚嫩的汽车不停地穿梭其间，它有一个响亮的名字——吉利豪情。凭借着这款汽车，李书福终于叩开了汽车王国的大门。在随后十几年的时间里，李书福顶着外界的巨大压力，自己动手，把吉利汽车从一个小得不能再小的民营汽车品牌做大做强。

一路走来，李书福的每一次成功，归根结底，都是因为他具备一个实干家的所有素质。他不找借口，不找理由，他只相信，自己动手去做的事情一定会有结果。结果或许不如人意，但是，做了就比不做强。很多人都对吉利收购沃尔沃持怀疑的态度，但是李书福却充满了乐观，不会比 120 元更糟，不是吗?

李书福也遇到过困难，遇到过失败，遇到过挫折，但是最后他都重新站了起来。他没有被这些吓倒，作为一个实业家，他更相信自己用双手所创造的一切。实际上，只要肯动手去做，放手一搏，有什么困难是不可战胜的呢? 我们都说靠双手致富，道理谁都懂，但是真正去动手去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做的人却并不多。所以，当你渴望成功的时候，不要忘了，赶紧动手，马上去做。



李书福语录：

“造汽车没什么神秘的，无非就是四个轮子加一个方向盘再加一个发动机。让中国的汽车走向全世界，而不是让全世界的汽车跑遍全中国。”



财富智慧：

成功者无不具备顽强忘我的奋斗精神。培养勤勉的习惯是大富豪的生存法则，成功者崇尚工作，他们讨厌整天清闲、无所事事、到处游走，他们认为那是最难受的事情，而整天勤勉甚至紧张地工作才是他们喜欢的。成功者似乎是一群从来不知疲倦的辛苦工作的人，他们可以在长期的工作中忍辱负重地工作而没有丝毫的怨言。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






郭广昌：乡村教师建起世博民企馆

郭广昌，男，1967年出生于浙江，1989年毕业于复旦大学哲学系，1999年再修复旦大学经济管理学院，获工商管理硕士学位，现任上海复星高科技（集团）有限公司董事长、上海复星医药（集团）股份有限公司董事长、复地（集团）股份有限公司董事长。

1992年郭广昌用4500美元开发了一个测试甲肝的医疗产品，随即创建复星集团，目前已成为中国最大的民营企业集团之一，拥有医药、房地产、钢铁及零售等四大主导产业，及矿业和金融等战略投资。郭广昌先后荣获多种优秀企业家称号，曾排中国400富人榜第45名，2002年度《福布斯》杂志中国富豪榜第9名。2007年，内地最大的综合类民营企业之一——复星国际（0656，HK）在香港联交所主板上市。

上海世博会如火如荼地举行完毕，除了国家馆在向世人展示着别样的异国风情外，很多企业馆也抓住这个机会，向人们展示自己的产品和业绩。在众多的企业馆中，有一座名叫“活力矩阵”的民企馆凭借着它独特的造型以及人性化的设计，吸引了游客们驻足观赏，而它也用太极的理念和方式向人们展示着我国民营企业在过去几十年里所取得的辉煌成就。它的建造者之一——复星医药也开始广为人知。

坚持坚定的理想，寻找人生最初始的梦想

由于家庭拮据，父母在郭广昌中考选填志愿时，再三要求他报考师范类院校。成绩优良的郭广昌拗不过父母，只能从命。收到通知书的那一天，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

郭广昌后悔了，难道自己要做一辈子的乡村教师吗？自己的大学梦怎么办？硕士生、博士生的理想怎么办？郭广昌陷入了沉思。

经过一系列的思想斗争后，郭广昌自己做了人生中的第一个重大决定：放弃师范学校，去高中继续接受教育。父母知道后，坚决不同意，郭广昌就偷偷卷了一床竹席，背着几十斤大米去东阳中学报到了。虽然父母仍然有些不快，但是木已成舟，也就由着他去了。现在看来，这个抉择对他今后的人生格外重要。

高考那一年，郭广昌索性不和家里商量，自己做主报考了复旦大学的哲学系专业。在那个理工科天下为王的年代，哲学系多少有点冷门。然而，求知欲旺盛的郭广昌并没有沉溺在哲学的世界里，相反，他将更多的精力投入到力学、数学等这些与哲学不沾边的学科上。郭广昌虽然最终还是没有躲过做教师的命——大学毕业后留校当起了老师，托福、GRE 一个挨着一个考，也准备出国圆梦了，但倔强地选择哲学专业成就了他人生中最重要的思考。

当郭广昌还是一个哲学专业的学生时，就开始思考自己的未来在哪里。其实，这样的思考每个人都会遇到。但是，只是想，永远都不能解决问题，不如努力地充实自己，不断提高自己。郭广昌从中学开始，就渴望着让自己变得更加强大。最终，成功和财富来到了它的身边。所以，完善自己比空想更重要。

做任何事情都需要有一个坚定的理想，有了理想并坚持着去实现它，是成功的重要因素。郭广昌在那么困难的情况下，依然坚持了理想，这对他后来的成功很重要。



郭广昌语录：

“哲学上有一句话很有道理：人是自由的，你必须要为你作为自由的人做出的决定负责任。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既然复旦大学不承认自己，那就彻底撇清关系，夹缝中求生

还没有来得及出国，郭广昌就迎来了他人生最重大的转折。1992 年，邓小平同志南巡，发表了“加快改革开放的步伐，集中精力把经济建设搞上去”的讲话。已经做好出国准备的郭广昌改变了主意，决定留下来。去国外做什么，不就是为了圆梦吗？可不出国一样可以做到啊，经济浪潮迎面扑来，为什么不去做一个弄潮儿呢？

不再出国圆梦的郭广昌，又做了一个令人意想不到的决定——辞职。他放弃了人人艳羡的“铁饭碗”，开始挑战自己的命运了。当年中考是那样想的，高考是那样想的，现在依然是那么想的。在人生的十字路口，一个人需要有一些挑战命运的勇气和魄力。

一没有钱，二没有经验，做什么呢？郭广昌找来自己的 4 个同学，把创业的想法一说，大家纷纷表示赞同。于是，5 个人凑够了 10 万元钱。那个时候，四通公司和方正公司正如日中天，郭广昌和大家一商量：我们做不了那么多，但是可以尝试一下。于是，他们合伙创立了广信科技咨询公司。

公司刚刚成立的时候，郭广昌因为自己与复旦大学有着特殊的关系，所以总是告诉合作伙伴，他们是复旦大学的嫡系公司，然而这并没有给他们带来好运，业务还是少得可怜。郭广昌没有放弃，看着四通集团上亿的营业额，郭广昌对伙伴调侃着说：“不用说上亿了，按照我们的营业水平，就是天天吃方便面，100 万都需要几十年。”

广信咨询公司在夹缝中生存的时候，郭广昌得到一个消息——复旦大学的党委书记在与别人聊天时，说道：“我知道复旦有十大公司，可是从来不知道还有个什么广信公司，这个公司哪里来的、做什么的？”这句话使郭广昌和广信公司陷入了极为尴尬的境地，因为，这等于告诉别人广信与复旦大学没有关系，郭广昌不过是在欺骗别人而已。

人活得要有志气，既然复旦大学不承认自己，那就彻底和复旦大学撇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

清关系，郭广昌带着广信咨询开始了更加艰难的创业路。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。”成功不是简简单单地想想就会实现的，他需要加倍的付出和努力。在你在经历过众多磨难之后，转机就开始出现了，在这个过程中谁能坚持到最后，谁就能笑到最后。



郭广昌语录：

“在追求‘商业真理’的过程中，永远要自己去做决策，你永远是孤独的，这是没有办法的。”

豁出去“改名换姓”成复星

万事开头难，什么事情真要是豁出去了，不顾一切地想做好它，它也就开始慢慢地步入正轨了。广信咨询公司在经历过一系列的波折之后，还是在郭广昌无微不至地呵护下壮大起来。准确而又周到的信息服务，为郭广昌带来了丰厚的收入，他们的 100 万也没有等到几十年以后，广信咨询第二年就将这笔曾经遥不可及的资金带到了郭广昌和他的伙伴身边。

在郭广昌忙着打理广信咨询的时候，郭广昌的合伙人也并没有闲着。5 个合伙人之一的汪群斌并没有将精力放在广信公司的业务上，他依然在坚持着自己的专业，常年待在复旦大学的遗传所，进行着自己的生物科学研究，能干的郭广昌是他静心研究的坚强后盾。而对汪群斌充满信心的郭广昌，开始琢磨着改变公司的性质了。

广信咨询公司有一些起色之后，郭广昌想给公司换个名字。他还是念念不忘复旦大学，不管是怄气也好，真心想和复旦大学修好也罢，郭广昌一定要让公司的新名字和复旦大学联系在一起，让人家一说公司名字，就能下意识地联想到复旦大学。更重要的原因则是，他不想一辈子都靠着给别人提供信息过日子，汪群斌的科研一旦有了成果，总不能用一个咨询公司的名义去做医药品服务吧?

说做就做，郭广昌把大家找来，投票表决。两个名字，一个是“复兴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



公司”，另一个“复星公司”。大家讨论认为，“复兴”的名字太老土了，一个刚刚成立的公司，“复兴”不恰当，“复星”更好一些——一颗在复旦大学民办企业中冉冉升起的新星。就这样，广信咨询公司正式更名为“复星”公司，这次更名为郭广昌的企业转型有一定的帮助。



郭广昌语录：

“企业应该赢利，应该创造利润，企业不赢利就没有生存和存在的必要。”

斗智斗勇“葫芦兄”，团结力量大

公司发生的一切似乎与汪群斌没有太多的关系。那个时候，他正忙着和技术人员探索核酸技术的临床应用。和郭广昌想的一样，咨询产业只能是过渡，他们从来就没有想过在咨询科技这个领域超越四通和那些如日中天的大公司，因为本来就对相关产业知之甚少，倒不如发挥自己的所长，做一些自己了解，并能做好的。

在很长的一段时间里，汪群斌像一个机器人一般，没日没夜地待在办公室里，白天和技术人员一起探讨问题，夜里睡一会，又继续解决白天遇到的问题，一天 24 小时，恨不得拉长到 25 个甚至更多。在经历了 180 多个艰苦的日日夜夜之后，汪群斌成功开发了第一个核酸试剂——乙肝 DNA 核酸试剂盒。

付出多少，就会有多少回报。“乙肝 DNA 核酸试剂盒”上市后不久，复星公司所赚取到的利润是咨询公司的几倍。然而郭广昌并没有因为这些钱放慢自己前进的脚步，相反他认识到生物医学必将成为未来最为重要的科技之一，谁能占领生物科学的制高点，谁就能获得源源不断的利润。

汪群斌也没有停下自己的科研脚步，郭广昌在坚定了发展生物科学产业以后，为他提供了更多的资金，让他在生物科研的道路上如鱼得水。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

短短的一年多时间里，汪群斌再次取得成功。1994 年，“PCR 乙型肝炎诊断试剂盒”成功地从血清中检测病毒性心肌炎，在医药领域掀起了一阵便捷狂潮。很多医院争相购买“PCR 乙型肝炎诊断试剂盒”。

复星公司和郭广昌的团队在“PCR 乙型肝炎诊断试剂盒”产品上攫取到真正意义上的第一桶金。人尽其才，各尽所能，并且紧紧地抱成一团，是复星医药走向成功的关键。在过去十几年的时间里，复星公司业务涉及多个行业，但是，郭广昌和他的伙伴们不离不弃，始终站在一起，也正是因为他们的团结，才有了复星今日的辉煌。

一个人前行，未免孤独，不妨找几个志同道合的好友一起前行。在追求财富的道路上，相互扶携，能让我们在遇到暗沟时，及时地找到帮手。一个团结、互助的团队，不管在什么时候、什么地方，都是能够给我们提供帮助的。爱护团队中的每一个伙伴，爱护生活中的每一个朋友，这样在创造财富的过程中，就能更好地把大家的能力激发出来。



郭广昌语录：

“企业的发展像一条河，像一条不断流淌的河，我们每一个人正像河中的一滴水，无论是在上游、中游还是下游，都能找到自己汇入的位置。复星过去 15 年来最大的成功就是抓住了机遇。”



财富智慧：

成功者善于利用和把握时间，时间和商品一样，是赚钱的资本，可以产生利润，在工作中往往以秒来计算时间，分秒必争。

成功者的信条就是：要在两列火车对面错过时做交易。用金钱买时间，用智慧换效率。人生就像从救火场里抢东西，从里面抢出的东西越多，人生越有价值。一个商人要赚钱，首先要考虑好如何合理地安排好时间，这样才能集中精力经商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






曹德旺：以诚为本，建起玻璃王国

曹德旺，男，1946 年出生于福建省福清市，1987 年创建了福耀玻璃集团，目前是中国第一、世界第三大汽车玻璃制造商，现为福耀玻璃工业集团股份有限公司执行董事兼首席行政总裁，同时还是“中国最佳企业公民”、“2007 CCTV 年度最佳雇主”，荣获“2006 年中华慈善事业突出贡献奖”，并当选“爱心中国第二届中华慈善人物”。

1993 年，福耀集团股票在上海证券交易所挂牌，成为中国同行业首家上市公司。福耀集团是国内最具规模、技术水平最高、出口量最大的汽车玻璃生产供应商，产品“FY”商标是中国汽车玻璃行业迄今为止唯一的“中国驰名商标”，自 2004 年起连续两届被授予“中国名牌产品”称号；福耀产品被中国质量协会评选为“全国用户满意产品”。

比尔·盖茨和巴菲特在美国掀起了一场亿万富翁的财富革命，他们将自己超过 50%甚至更多的财富捐出来作为慈善基金。在所有人都在为他们的善举欢呼的时候，中国也出现了这样一位慈善大王，在 2009 年将自己约 40 亿市值的股份捐献出来，成立了慈善基金会，这个人就是中国的玻璃大王——曹德旺。

“苹果”童年，积极乐观

因为家庭贫困，9 岁那一年，曹德旺才第一次走进学堂，可没上几年学，家里便无法再为他缴纳微薄的学费了。懂事的曹德旺没有埋怨家人，回到家里帮父亲卖起了烟丝。年幼的曹德旺什么都干，给别人修自行车，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做厨师，遭白眼、挨打如同家常便饭，一天两顿饭吃不饱也很正常。如果一个人幼年时经历过精神和肉体上的双重打击，仍然没有改变他善良、坚毅的个性，那他必然会有个不同于常人的未来。

十几岁的曹德旺已经觉得自己是个大人了，于是独自一人做起了水果生意。为了能够拿到质量上乘的水果，每天凌晨 3 点，别人还在睡梦中的时候，他已经骑着自行车 3 个小时到福清采买水果了。因为质量好的水果不仅卖得快，而且往往能够卖个好价钱。

早晨 6 点，福清的农民拿着新鲜的水果来到市面上，顾不得休息的曹德旺像个大人一样认真地讨价还价。每样水果都认真挑拣一番后，已经日上三竿。夏天近 40℃的高温，即使坐在那里什么都不做，也会汗流浃背，而曹德旺却饿着肚子载着满车的水果开始蹒跚着往家里赶，因为他还要在下午太阳落山之前把这些水果卖出去。第二天，继续重复这一天的行程。

不经磨砺难成人，曹德旺的幼年过得比大多数人更心酸，但是他却从来没有抱怨过，相反还保持了积极乐观的态度。良好的性格为他的成功打下了一个好基础。



曹德旺语录：

“富人没有说富过多少多少代的。我曾祖父非常有钱，到祖父的时候破落了，我父亲又奋斗起来了，后来我们国家要搞社会主义改造了。后来我们制度又允许我们私人可以干起来了，那我就干起来了，我认为这就是富贫富贫。”

结缘于玻璃，承包玻璃厂获首金

20 世纪 60 年代，文化大革命的浪潮席卷全国，商品经济成为人人喊打的“过街老鼠”。曹德旺的商业梦无法继续下去了。可是生活还要继续，为了维持生计，曹德旺进入国营的高山异型玻璃厂当起了玻璃销售员。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



作为销售员的曹德旺，有着比别人更充沛的精力。他东奔西跑了一天，回到厂里也不休息，经常跑到车间向工人们学习制作玻璃的技术。他认为，干一行，爱一行，一个卖玻璃的，如果连玻璃怎么做出来的都不知道，那无论如何也算不上称职。就这样，几年下来，曹德旺已经算得上是玻璃行业的行家里手了。

有一次，曹德旺到一家水表厂去推销水表用的玻璃。水表厂认为曹德旺的玻璃不合格，因为国家制定的水表玻璃厚薄误差之间不得超过 0.02 厘米。曹德旺想不明白这个标准的依据是什么，对于水表用玻璃而言，这样的标准过于苛刻了。于是，他开始“多管闲事”地向有关部门反映这个情况。相关部门的专家经过反复论证后，采纳了曹德旺的意见，对这一标准做了修改，而曹德旺也顺利地推销出去一大批玻璃。

1983 年，高山玻璃厂因为经营不善，常年亏空，陷入了无法摆脱的困局。福清市政府为了尽快改善这种局面，找来善于经营的曹德旺，希望他能将高山玻璃厂承包下来，由镇政府和他一起合资经营高山玻璃厂。曹德旺想都没想，马上把房子抵押出去，将玻璃厂承包了下来。他想：当年卖苹果够艰辛的，不也挺过来了！经营玻璃厂算什么。

现实总是比想象中的更残酷，以前只是负责卖玻璃，从来不用操心生产线上的问题。可是，现在不一样了，玻璃厂是自己的了，一个地方不谨慎，都有可能让自己栽个大跟头。高山玻璃厂的设备简陋，技术落后，要想走出困境，全得靠人。于是，不管做什么，曹德旺都以身作则，身先士卒。有一次，在生产一种玻璃时，反复调试了很多遍都没有成功。曹德旺急了，亲自跑到车间，顾不得炉体内的高温，俯下身子就开始仔细查找原因。

高山玻璃厂在曹德旺承包后，一年时间就扭亏为盈了，利润高达 20 万元。这一切都与他辛勤的劳动、执著的追求密切相关。当一个人能够全身心地投入到一项事业中时，成功也就变得简单了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



曹德旺语录：

“我认为正是正确的动机决定了我最终的结果。作为企业家，在准备创大业时一定要记住，做小事情靠技巧，大事靠眼光和人格魅力。”

率先投身汽车玻璃，乞丐般乞讨业务

曹德旺的玻璃厂虽然赚到了一些钱，但是要想谋求更大的发展，一时间也没有好的办法。于是，曹德旺开始积极主动地寻找新的契机。

一天，曹德旺去外地出差，在火车站，远远的听见几个人在吆喝。顺着声音望去，只见几个人抬着一块玻璃喊道：“让开点，让开点，这东西砸了，可赔不起哦。”曹德旺心里暗暗琢磨，不就是一块玻璃吗？我就是做玻璃的，砸了就砸了，哪有你们说的那么金贵。

凡事问三问，是曹德旺最可贵的地方。既然别人说了这块玻璃贵重，想必有它的特殊之处。曹德旺决定探访个究竟，说不定人家确实有独到的技术呢。于是，曹德千方百计地和那几个人搭上话。他这才知道，原来他们抬的是汽车玻璃，这些玻璃国内几乎没有生产厂家，绝大部分是从国外进口的，所以哪怕是小小的一块也要上百元，贵得离谱。曹德旺听完后很吃惊：为什么人家的玻璃那么值钱，而我们的玻璃却那么便宜？

出差回来后，曹德旺开始关注汽车产业，他发现，汽车数量正在飞速增长。而汽车市场发展得越快，汽车玻璃的需求就越大，这将是一块极大的市场。曹德旺意识到这一点后，转型生产汽车玻璃成为他最迫切的想法。

路是一步一步走出来的。以高山玻璃厂的设备和生产技术，别说造汽车玻璃，就是做好一点的钢化玻璃都有困难，所以扩大生产规模成了头等大事。因此曹德旺找到镇上的负责人，希望镇政府投资，但镇政府不肯投资，曹德旺索性把自己的钱全部拿出来，投入到高山玻璃厂。1985 年，汽车玻璃在高山玻璃厂正式投产，一年时间赚了 70 万元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



可是，风光无限的曹德旺背后却有着不为人知的艰辛。当年，汽车玻璃主要依靠进口，为了让自己的产品得到认可，曹德旺几乎跑遍了全国所有的汽车生产厂家和汽车零部件销售中心。他调侃自己如同乞丐一般，乞丐讨百家饭，他是去讨百家业务。但不管怎样，最终他还是成功了。

曹德旺的成功，源于他的敢想敢做。在改革开放初期，别人还在犹豫着观望政策方向的时候，他已经率先投身到商品经济的浪潮中。想了就做，只要能给国家和自己带来利益，就没有什么好犹豫的，哪怕把自己的血本全投进去也在所不惜。正是这股子闯劲，才让曹德旺有了后来的福耀玻璃。



曹德旺语录：

“方向决定结果。追求的目标端正了，就决定了你的进步。回忆起我这些年的发展，我觉得一个企业家要把事情做好，一定要热爱自己的国家。这种热爱不仅会给自己带来财富，还会成为做事业的动力。企业家的事业是风险事业，是非常麻烦的一个事业。但企业家精神不提倡冒险，‘挑战自我，挑战极限；谋求发展，兼善天下’，这四句话伴随着我走过了这20多年。”

玻璃王国中的慈善大王

1987年，曹德旺找到县委领导反映：“这个地方实在不好。再好的产业放在这里都是浪费。一旦停水停电，整个车间就关张大吉了。还是换个地方更好。”县委领导听了以后，觉得有一定的道理，便开会研讨此事。就在这个时候，福州的一些企业知道了这个消息，纷纷表态，愿意出资帮助高山异型玻璃厂移址和扩大规模。

11个股东，627万元的集资，在20世纪80年代，这无异一个天文数字，但是曹德旺一点都不嫌多。就这样，高山异型玻璃厂成功改组，变身为中外合资的耀华玻璃工业有限公司。曹德旺在所有股东面前说：他用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一年时间，给大家赚 500 万元。结果大家都认为他疯了，没人相信他，大家投资在于长远，而不在于一时之利。可是让他们没有想到的是，1987 年，耀华玻璃赢利 550 万元，这哪里是在造玻璃啊，分明与印钱无异。

曹德旺的成功引起了所有玻璃同行的注意，厦门一家生产玻璃的小企业主动找到曹德旺想给他做代理。曹德旺不放心，要求实地考察。到了厦门，曹德旺进门一看，这哪里算得上企业啊，分明就是一个生产队自己搞的玻璃铺，全部家当加起来，也不过他卖一块玻璃的钱。

善于学习和观察的曹德旺，并没有急着离开，他还真的煞有介事地考察起这家企业来。结果，还真让他考察出来个“宝贝”。那时候，汽车玻璃的模型大多是固定的，2000 多种汽车，仅模型就是一笔庞大的费用。可是，这家小企业里有一套模型称得上“万能模型”，什么样的玻璃都能做。曹德旺一边看，一边把它记在了心里。

1987—1991 年，在这短短的 4 年时间里，曹德旺凭借成本几十元不等的玻璃，迎来了属于他一个人的暴利时代。他几乎抢占了中国汽车玻璃的所有市场，结束了中国汽车玻璃完全靠进口的历史，为他的玻璃王国赚到了第一桶金。

如今的曹德旺，已经成为中国数一数二的亿万富豪。说起福耀的未来，曹德旺依然信心满满。有时，他的自信让你觉得不可思议，可是他依然我行我素。自信一些总是好的，没有这股子自信的劲，怎么闯天下，怎么开拓未来？自信加行动，即使会遇到挫折，也总会有站起来前行的那一天。比如曹德旺，以及曹德旺的玻璃王国。

磨砺自己的心智非常重要。曹德旺的创业之途远比我们想象中的要艰辛。但是这是白手起家者的必经之路。财富不会从天而降，它不仅需要追寻者们有把握机会的能力，更需要他们有成熟的心智，只有拥有成熟的心智，才能真正成为财富的驾驭者。

除了成熟的心智，还需要一些勇气。蟠桃园在前面的时候，就要有做孙悟空的勇气。蟠桃不会自动掉在你手里，财富也同样不会主动砸在你肩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上。当这两点特质都具备时，再去挖掘自己人生的金矿，就会事半功倍。

曹德旺语录：

“成功5字真经：仁、义、礼、智、勇。仁是仁慈善良，是健康包容的心态；义，是道义责任，是敢于承受、勇于担当的胸襟气度；礼，是礼仪，是做人的分寸和对人对事应有的尊重；智，是智慧、眼界，看事情要有穿透力和前瞻性；勇，是敢于挑战未来、挑战自身极限的勇气。福耀追求的是持久发展的事业，那就要集中天下之智慧，让天下的能人为福耀做事。”

财富智慧：

“薄利多销”并不是商界牢不可破的商业法则，薄利竞争的结果是：厂家可能大批倒闭，并且生存空间越来越狭窄。成功者一般不做薄利多销的买卖，他们的口号是“厚利才能赚钱”，他们做的是厚利适销的生意。

成功者认为：压低价格，说明你对自己的商品没有信心，即使是一张一块钱的钞票，成功者也可以卖到两块钱，甚至是10块钱。“绝不要廉价出售我们的商品”是成功者的信条。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费率比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

创业板新贵

创业板新贵和他们产业成功的共同点就是稳抓市场新贵产业，选准目标，并坚持下去，他们的成功归结为一点，仅仅是他们比别人多坚持了几载风雨。

◆ 文剑平

爱一行，干一行，关注环境保护，专攻术业，并能始终如一钻研于此。

◆ 王中军

紧抓电影市场先机，财富就距离他近了一步。

◆ 李锂

用 20 多年的时间成为行业的领头人，从大学到肉联厂的研究所，再到最后的海普瑞药业，无限放大自己的亮点，并坚持做下去，成功的灯塔就照亮了。

◆ 任正非

凭借着一种活下去的倔强，军人总裁努力生存下去，创建了华为。

◆ 陈邦

走连锁品牌之路圆了爱尔眼科的上市梦。

“创业要有恒心，有毅力，锲而不舍。”在创业的路途中，创业者一定要看清楚自己要走的路，权衡是否正确，不能盲目，看准了就坚持下去，相信一定不会错！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





碧水源 CEO 文剑平：术业有专攻

文剑平，男，1962 年出生，湖南人，中南林业科技大学农学学士，中南林业科技大学生态学硕士，澳大利亚新南威尔士大学工学博士，高级工程师，2001 年 7 月创办北京碧水源科技发展有限公司，现任董事长、总经理。2010 年 5 月 4 日，碧水源成功在创业板上市，文剑平名列中国创业板富人榜第一位。

文剑平先后被评为 2008 年北京市优秀青年企业家、中国环境保护产业优秀企业家、中关村优秀创业留学人员、中关村科技园区 20 周年突出贡献个人和无锡市第一批引进领军型海外留学归国创业人才（“530” 计划）。

术业有专攻，厚积薄发

恢复高考后，文剑平作为第一批考生以优异的成绩考入中南林业大学，就读林业和生态环境专业，1987 年获得该专业的硕士学位。毕业后一直到 1989 年 10 月，他都担任中国科学院生态环境中心助理研究员。因为工作上取得了优异的成绩，1989 年，文剑平被选入政府部门发挥特长，因此 1989 年 11 月至 1994 年 5 月任国家科委社会发展司生态环境处副处长。1994 年，他再次以业绩显著，被调到国家科委中国国际科学中心担任副主任一职，同时担任总工程师，兼任中国废水资源化研究中心常务副主任。

从上大学开始，文剑平的人生就和生态保护紧密地联系到了一起，在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

科技部工作的经验更使他对中国的水资源环境有深刻的了解。当社会越来越注重环境保护的时候，文剑平事业上也顺风顺水。但 1998 年，他依然辞去了公职，决定远赴澳大利亚新南威尔士大学市政工程水资源管理专业攻读博士。在文剑平学成归来之前，已有些政府部门发出邀请，并提前安排好了职位，但文剑平回国后，还是选择了创业。

仅从环保的角度出发，水污染问题很难得到解决，很多人根本没有认识到我国水质差、水资源缺乏的现状，但文剑平敏锐地意识到："水脏、水少，是中国经济可持续发展的重大障碍。" 2000 年，文剑平仔细考察悉尼奥运会率先在奥运史上实现水资源循环利用项目，该项目采用 MBR 技术（膜生物反应器污水处理技术），把水资源消耗减至最低。文剑平当时获取了宝贵的经验，为回国创业，踏上治水之路增加了信心。

2001 年 7 月，文剑平率领一支 6 人的留学人员队伍，创办了北京碧水源科技发展有限公司，任有限公司董事长兼总经理。从此，在北京奥林匹克公园中心、中国国家大剧院以及北京密云水库的相关水处理工程上，都能看到一支活跃的海归团队。如今，公司已发展到 600 人的规模。术业有专攻，数年的专业累积成就了文剑平顺利的创业之路，从政府官员到创业者，前者"铁饭碗"，后者千辛万苦，而他毅然选择了后者。

在创业的道路上，立志要早，入行要早，笨鸟先飞，目标始终如一，越跋涉越攀登，视野就越开阔。即使再千辛万苦，只要创业者能本着苦心孤诣、另辟蹊径、厚积薄发，一步领先的创业精神，方能突出重围，步步领先，抵达财富彼岸。



文剑平语录：

"我琢磨了很久。如果我国环境出现大问题，最可能的就是水。别的环境问题都有成熟的解决方法。比如空气，依靠脱硫和净化汽车尾气能解决；而固废问题的出路是焚烧。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



文剑平的核心竞争力

早在文剑平还在澳大利亚留学的时候，北京市领导去澳大利亚考察时，就表明政府愿意给政策性的支持，愿意接受膜技术的理念，动员文剑平利用水处理技术进行创业。在文剑平创业期间，2003 年，科技部和中关村高科技园区提供给文剑平 118 万元“中小企业创业基金”，这让文剑平有了资金开发膜技术，为碧水源奠定核心的竞争力。

有专家说：“只要花 1 块钱，就能把 1 吨市政污水转化为能直接饮用的水，比海水淡化或南水北调的成本小得多。在水处理领域的技术突破中，膜技术是第一位的；在 2020 年以前，绝大多数专家公认，膜技术将是推动行业发展的最重要的技术。”刚创业时，碧水源没有技术，都从日本引进，所以成本比较高，膜技术的价格比传统污水处理技术要贵 10%。文剑平再次清晰地认识到：在国际市场上，只有保持技术优势，也具备企业发展的核心竞争力，企业也才可能壮大。所以，碧水源一开始的战略目标就是研发核心膜技术。

文剑平说：膜生物反应器（MBR）技术的工作原理是，污水经过超高浓度的微生物分解后，采用孔径只有 0.1～0.4 微米（相当于头发丝的几百分之一）的中空纤维膜进行固液分离，分离出的清水再经过臭氧消毒，最后形成水质和生物安全性高的优质再生水。

文剑平从机关工作经验中总结出了实战的管理经验，并将其用于碧水源公司的管理中，凭借其资深的专业技术，成为碧水源公司的核心技术人员。文剑平先后参与了多项专利的主要发明与设计。

为了吸纳高端技术人才，碧水源公司采取百万年薪、给予住房补贴、配车等福利措施，组建了一支由国内外博士、硕士专家组成的研发队伍，囊括了高分子材料、环境工程等学科专业的人才，承担了国家科技支撑计划、国家火炬计划、国家重点新产品计划等多项国家重大项目课题。全面掌握了膜技术的理论知识和实践经验的文剑平把公司分为两个研发机构，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个跟清华大学合作，专攻膜处理工艺；另一个聘请美国、澳大利亚、加拿大专家进行膜材料研发。

“我们去国外辛辛苦苦地学习回来，是为了解决中国水资源问题，为社会做些有益的事情，才是真正地实现了自己的价值。”文剑平对中国水资源问题的危机感与责任感感动了好几个“海归”，义无反顾地跟随治水。碧水源的“海归”团队自主研发的 PVDF 中空纤维膜、膜元件和 MBRU 膜组器投产后，结束了我国膜产品长期以来依靠进口的历史。

先行清水梦想，碧水源应运而生

碧水源公司刚创立的前几年，文剑平专心于组建团队搞技术研发。因为公司过于专业，加之膜生物反应器又是一个细分技术的领域，所以文剑平和碧水源一开始并不被大多数人所熟悉。2005 年前，碧水源公司为社区、写字楼等做了不少“治水”项目，但是很多收不到钱。2005 年，碧水源的地位开始改变源于一个“样板”工程——容量 4.5 万吨的密云水库水处理工程。这个项目在中国具有里程碑式的影响，而碧水源的发展也从此发生了实质的改变。之后，大家一谈到污水处理技术，就知道了碧水源和文剑平，就这样，“治水专家”文剑平和他的碧水源才开始渐渐崭露头角。

膜技术开发出来了，新技术的市场推广是最大的困难。除了膜污染等技术瑕疵外，经济因素也严重影响了推广。因为投入成本高，企业污水处理一般不会选择碧水源，国家便成为碧水源技术服务的最大买家。2007 年，碧水源加大了与国家的合作，其 70%左右的销售收入来自国家。国家及时的回款，让碧水源得以维持和生存。

2007 年，碧水源净利润达到 7000 万元，但固定资产只有 700 万元人民币。目前，受人尊敬的“治水专家”文剑平创办的碧水源，在北京完成了超过 1000 项的污水资源化工程，总体建成的废水资源化工程已经达到 1 亿吨/年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



爱护环境的人都会被文剑平的社会责任心所感动。清水梦想的先行者，凭借其极丰富的专业知识和全面的实践经验，关注污水处理行业，走上治水之路，颇令人尊敬。文剑平创办公司之初，不求赢利，全新研发核心技术，让公司具备核心竞争力。从创办源动力，到公司上市成功；从公司的发展战略，到签下大单；从对市场的理解，到膜技术的前景，其成功的关键原因在于，术业有专攻。



文剑平语录：

“塑料膜丝的寿命是 5～7 年，废弃物无法回收利用，可循环利用膜丝处理污水能耗低、功能高，属国内外首创，优势在于，不仅处理污水，而且有能力把它资源化。处理过的水，可达到国家一级 A 标准。我们生产的膜是可以回收的，五年换一次，可以以旧换新。”



财富智慧：

纳税是和国家订的无形的“契约”：成功者从不违背契约，在做每一笔生意之前，成功者都要认真地计算除去税款外，是否能挣到钱，如果装进自己口袋的钱很少，他们宁愿不做，也不愿意违背契约。当然，成功者“绝不漏税”并不表明他们轻易地就交出不合理的税款，他们也厌烦被随意征税。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



华谊兄弟王中军：迷迷糊糊当上企业家

王中军，男，1960 年出生在北京的一个军人家庭，1980 年从部队复员后进入国家机关工作，后历任国家物资总局物资出版社美术设计、摄影记者，中国永乐文化发展总公司广告部经理。王中军中学没有毕业，大学没有上，1989 年赴美国留学获得美国纽约州立大学大众传媒专业硕士学位，后回国创业，从事电影投资、发行，在娱乐界多元化发展，是内地电影界、娱乐界巨头之一，任华谊兄弟传媒股份有限公司董事长兼 CEO。

著名导演冯小刚的幕后老板，民营娱乐“教父”，中国最大私营电影公司——华谊兄弟的“掌门人”王中军，自称对电影是外行，一天连续送 16 小时外卖的小工，揣着 10 万美元回国的创业者，从率先成为拥有电影行业全国发行许可证的民营公司之一，到被选为拥有合拍片许可证的民营试点公司，再到演绎海外票房分成、多元化、重组、上市等资本进程，目前，他创立的公司位居中国 500 强第 359 位，娱乐传媒业的第一名。

开辟广告市场，挖掘第一桶金

王中军很小的时候身上就散发出了绘画的因子，但是当时的条件不允许他画画。基于父亲的部队情节，初中还没有毕业的王中军就于 1976 年应征入伍了。

1980 年王中军从部队复员，进入国家机关工作，后到国家物资总局物资出版社担任美术设计、摄影记者。1985 年放弃了当时的“铁饭碗”，辞职出来担纲一家广告公司，在中国永乐文化发展总公司任广告部经理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在广告公司的这段经历，为王中军随后创办广告公司奠定了实质的基础。

虽然未圆画家梦，但 1989—1994 年，王中军在美国密歇根大学读传媒专业，并获得美国纽约州立大学大众传媒专业硕士学位。

留学期间，学习之余，王中军拼命送外卖。由于勤奋，王中军最多一天能挣到 100 美元。5 年留学下来，半工半读的王中军积攒了 10 万美元。吃得苦中苦，方为人上人。当时的美国留学生涯铸就了王中军坚强且坚韧的心，再大的苦他都不怕，即使日后困难重重，他也能毅然挺过。王中军说：“当初的目的特别简单——学位和攒钱。在美国待了 5 年，真是什么苦都尝遍了。”

1994 年，王中军怀揣着创业梦想，回到国内，与弟弟王中磊一起创立华谊兄弟广告公司。当时，有许许多多和王中军一样的“海归”回国创业，王中军和他的 10 万美元并不足为奇，勇敢的他经过市场分析后，投身广告行业，赚到了人生的“第一桶金”。

他当时的广告公司主要是承揽制作中国银行、国家电网等企业的统一标识。华谊广告在国内 C1 领域的地位还要源于中国银行全国 1.5 万多家网点的标准化规范工程，这个工程一举奠定了华谊广告的强势地位。

面对人生的第一桶金，王中军说，这样的方式在国外早已经有现成的模式了，只是在中国当时还没有。华谊广告通过学习别人的成功模式，赚到了第一桶金。通过边学习边总结的经营理念，王中军及时调整市场方向，创新学习，3 年后，华谊广告公司进入中国十大广告公司行列。从广告起家的华谊兄弟集团目前仍保持着这种传统的赢利模式，这种模式日益催生了日后的影视业务，因此，目前广告业务依然是华谊兄弟集团的主要业务之一。



王中军语录：

“卖不出去的报纸不会有人在上面投放广告。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电视剧市场 100%赢利

1998 年，王中军意识到电视剧也可以是商品，于是与英达合作，投资拍摄电视剧《心理诊所》。虽然《心理诊所》收视率很一般，赚的钱还没广告业务赚得多。但王中军不后悔，觉得这是小试牛刀必经的成长过程，就当是交学费学习如何拍摄电视剧了，生意总是要在不断学习中产生的。

进军这个领域后，王中军学会了细分市场，凭借做广告赢来的第一桶金再次投身于电视剧行业。2000 年 12 月 18 日，王中军正式创建华谊兄弟太合影视投资公司，并担任总裁。通过几年的努力，一步一步走来，王中军在不知不觉中就改变了中国人的电影观，创造出了许多的业界“第一”。华谊兄弟几年前早已经成为中国最大的私营电影公司，从国内到海外，票房飙升，并形成多元化的发展趋势，同时在资源重组下，在电影市场上演绎着资本化的进程。

电视剧是低风险的业务，因此王中军实行放权管理，以制片人为主，分成几个工作室，每个工作室承担一年几十部的电视剧任务，王中军很少参与电视剧业务的管理。以这种模式管理，每个工作室每年都能保质保量地完成任务。目前华谊兄弟每年能出 600 集电视剧。

电视剧《我的团长我的团》拍摄之初，导演问王中军，《我的团长我的团》是没有女演员的电视剧，会不会有市场收视风险？而善于抓市场先机的王中军果断拍板，当即决定要拍。这部电视剧为中国电视剧开了先河，事实证明王中军的判断是正确的，《我的团长我的团》和新《倚天屠龙记》进入市场后，凭借首开先河的磅礴之势，都卖了 6000 多万。王中军说：“我也是一个判断者，我判断之后，团队的判断跟我是一致的，就可以。假如不一致，我就开始用我的感觉说服大家，说我觉得这部戏会成，当然最后结果是成了。”

正是因为一个一个有着电视剧情节的“张纪中”参与到王中军的王国建设中，华谊兄弟的发展才会如此快速。聪明的王中军懂得给大家编织梦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想，并设置实现梦想的平台，然后授权管理，而他只需要坐收渔翁之利。

2001 年 1 月，王中军还开辟了明星经纪业务，成立华谊兄弟太合文化经纪有限公司，从最开始只有 85 人的明星队伍，逐渐扩张，早在几年前，华谊兄弟已经成为业内少有的演出机会多、演员不够用的公司。



王中军语录：

“明星为什么不能是轻轻松松打造出来？我原来以为明星就是产品，产品堆积就是一个明星。现在看来不是，明星有很多综合因素：自身条件、运气、机会。”

进军电影市场，没完没了

尝试到电视剧的甜头后，王中军于 1998 年进入电影行业，一进入这个行业，他就投资了 3 部电影。预算 2000 万元人民币的《鬼子来了》，按 4∶3∶3 投资，王中军占其中的 3，制作出来后，结果超过预算 100 万美元；《荆轲刺秦王》中，王中军是小股东，只有一部分发行权。因为王中军是小股东，所以初试牛刀的这两部电影都亏了，但是商业条款保护他能追回一部分损失，最后亏的钱并不多。

第三部电影《没完没了》中，他是大股东，结果《没完没了》创造了 3000 万票房，是当年的冠军。这两赔一赚的初试牛刀，依然没有让王中军放弃。当时资金和经验都很缺乏，理性分析后的王中军寻找到了稳妥的办法。执著于对电影的热爱，2000 年，王中军尝试与美国哥伦比亚电影公司以各五成投入资金、各出演员的方式合作筹拍电影《大腕》，并一炮走红，之后双方再次合作了《手机》、《可可西里》、《功夫》、《寻枪》、《天地英雄》等电影。与哥伦比亚的合作既解决了资金和经验问题，同时还解决了拍电影的规模问题，所以华谊兄弟一开始才有那么大的气场，这正是王中军学会借力的原因所在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2009 年，王中军去巴黎，通过给太太买“爱马仕”包的机会，学习到营销的策略。“爱马仕”包通常需要订做，基本要一年才能拿到，但是王中军希望当时就买，店员请示后告诉他：“我们老板说可以卖，因为是您。”“因为是您”，让顾客觉得特别有面子，这也是王中军所学到的营销策略。

华谊兄弟的电影收入正在多元化。在目前的收入结构中，电影制作约占华谊兄弟的 1/3，另有 1/3 来自电视剧制作，其余 1/3 来自经纪和其他业务。“我们一部电影里的植入广告只卖 10 个，效仿奥运合作伙伴的赞助席位，只给 10 个，就算我们只卖出去 2 个，我们也说只卖 10 个，就是让您觉得倍儿有面子。”台下坐着诺基亚的高管，王中军还特意说了一句，应该是有诺基亚一个席位。

成就创业板第一娱乐股

2005 年华谊兄弟传媒集团成立，经过短短几年的努力，王中军携华谊兄弟集团于 2009 年 10 月 30 日，正式在创业板上市交易。

由于集团各子部的有效运转，王中军只管关键的人和事，只管 8 家公司的负责人，只管总公司的收、支“大盘”。他每天只需在办公室待 3 个小时处理公务，其他的具体事项由各自团队执行。

王中军热爱电影，意志坚定地坚持自己的梦想，打造华谊兄弟的电影王国。敏锐的王中军创意的时候，常抓要害；投资方面，常常量力而为；管理方面，善于听取建议，并马上实施。

华谊兄弟成为创业板第一娱乐股，靠的就是王中军卓越的营销意识、管理才能和丰富的产业链条。对自己公司的实力，王中军毫不讳言：“我们是电视剧市场份额最高的公司，我们是最早进行资本运作的，最早买断音乐公司的，最早做并购的，最早做经纪公司的，我们的经纪人公司都是第一阵容。”紧抓市场先机，成功就距离你近了一步。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



王中军语录：

“市场容量可以从电影屏幕数量反映出来，我们和美国相差 10 倍，不过按照现在的速度，过几年超过美国应该是可以的。”



财富智慧：

赚钱是世界上最重要的事：成功者认为，必须爱惜钱财，金钱才会聚集到你的身边，越尊重金钱、珍惜金钱的人，金钱就越会心甘情愿地跑进你的口袋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李锂：肉联厂走出来的“一周首富”

李锂，男，1964 年出生于四川，1987 年毕业于成都科技大学（现并入四川大学）化学系，1998 年 4 月创立海普瑞实业，专业从事肝素钠原料药研究、生产及销售的药业公司，目前（2010 年）是全球最大的肝素钠原料药供应商，而且是国内唯一一家取得美国 FDA（食品与药物管理局）和欧盟 CEP（欧洲药典适用性）认证的肝素原料药生产企业，被誉为该细分行业的“隐形冠军”。2010 年 5 月 6 日，深圳海普瑞在深圳证券交易所创业板正式挂牌上市。

2010 年 4 月 23 日，一家名不见经传的医药公司，在筹备了若干时间之后，开始为登陆深市的中小板做最后的冲刺。

这一天，他们将自己的公开申购价格定在了 148 元，创下了 A 股史上最高的发行价。一时间，资本市场上投资客们纷纷把眼光集中在这家公司上。5 月 6 日，这家编号为 002399 的医药公司正式上市，开盘价达到 166 元，盘中一度冲高至 188 元。

第二天更是升势不减，再次创下了 188.88 元的新高。然而资本市场风云突变，随后该股连续 3 天暴跌，打破了发行价。从天而降，个中滋味，恐怕只有这家公司自己知道了。

最为活泼的“锂”元素

从小就对化学充满了兴趣的李锂，高考时考入了成都科技大学化学系，从此这家大学的图书馆就成为李锂汲取知识最主要的地方。李锂什么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



书都看，他总是表现出一种对知识的渴求。学校图书馆的书没多久就被他看完了，他便跑到东城区的图书馆看，后来又跑到四川省图书馆。看的书多了，思考的问题也就多了，李锂开始考虑自己的未来之路。

李锂的家乡，四川眉山市仁寿县钟祥镇素有养猪的传统。在李锂上大学的那几年，国家将猪小肠加工成肠衣和肝素粗品列为扶贫项目。按当时的技术来说，3000 根猪小肠可以提炼 1 千克肝素粗品，而 1 千克的肝素粗品能卖到 3000~5000 元，在当时这是一笔不小的财富。

然而，李锂的大学专业是化学，和生物科学是八竿子打不着的关系。可是在大三那一年，李锂在一次偶然的机会中接触到了猪小肠提取肝素粗品的技术，如同久旱逢甘霖，一向喜欢钻研的李锂变得一发不可收拾，开始全身心地投入到研究如何提高猪小肠提取肝素粗品的获得率这门生物科学技术上。

那段时间，李锂的状态简直让人难以理解，一个化学专业的高材生，一天到晚待在生物科学的实验室里，这简直就是“走火入魔”了。可是，但凡事业成功的人，当他们殚精竭虑、开启成功之门的时候，有哪个不曾“走火入魔”？

在所有的已知元素中，锂元素是最为活泼的金属元素之一。而作为稀有金属的锂，又有着高昂的价格。李锂的人生就如此，活泼有余，大放光彩。



李锂语录：

“首先是热爱，然后是‘用着的钥匙永远光亮’。”

反复试验提取技术，梦想启程

1987 年，休学两年的李锂被分配到成都市肉联厂下属的一家生物化学研究所。在这里，顶着天之骄子光环的李锂，开始了别人难以想象的艰苦生活。他的实验室在肉联厂宰猪车间后面的一间小屋里，那里每天臭气

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

熏天，连屠宰工人都不愿意多待。可是年轻的李锂毫无怨言，每天静静地在小屋的一角反复做着实验。

肝素粗品提取率受很多因素的影响，树脂吸附就是其中不可忽视的一个环节。为了搞清楚哪种树脂的吸附效果最好，李锂每天到单位后第一件事就是跑到那间别人不愿意去的小屋里，对上百种树脂逐一进行试验。

在这个过程中，李锂表现出了惊人的忍耐力。收获总还是有的，经过长时间的钻研，李锂发现肝素粗品提取技术“工艺设计的难度很高，涉及的理论很难，但操作不难。”

然而，困难总比想象中的要多。李锂的抱负，在这家国有企业并没有得到应有的重视。与此同时，肉联厂的经营也一天不如一天，别说科研经费，就算自己的饭碗都快保不住了。为了继续自己的事业，李锂离开了肉联厂，开始寻找新的出路。在此期间，李锂碰过壁，也委曲求全过，但是始终没有放弃。

1992 年 3 月，28 岁的李锂终于找到了合作方。他和重庆一家通达生物制品有限公司签订了一份肝素钠技术承包合同。这家公司是由重庆通达生物工程技术公司、国资重庆市建设投资有限公司、香港合顺实业有限公司三方合资组建。在李锂正式进入这家企业之前，李锂的夫人李坦已经是这家公司的副总工程师了。

这一年 10 月，作为技术提供方的李锂正式进入重庆通达公司，开始担任总工程师。在那之后，李锂开始直接负责经营管理，并担任了董事长兼总经理。可以说，这份工作是李锂梦想开始的地方。如果说每一个梦想都有一个起点，那么李锂用自己的韧劲让自己走到了梦想的起点。



李锂语录：

“25 年来除了睡觉和吃饭，绝大部分时间我都在工作。工作永远是人快乐的主要源泉。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李锂人生的跳板——通达生物

20 世纪 90 年代，现代生物技术、微电子技术以及新能源都被认为是 21 世纪的核心科学。一些大的医药公司先后介入生物医学这门新兴的产业，李锂也带着通达生物这家刚刚起步的公司一个猛子扎了进去。

在长达 5 年的时间里，李锂一手创建了生产、销售肝素钠原料药的平台。李锂和夫人李坦也通过肝素粗品提炼技术收获颇丰。但是，在这几年里，通达公司却发生了翻天覆地的变化，股权几经变更，通达公司实际上已经成为重庆海华贸易公司的子公司。

1997 年，看着通达公司的几经变迁，加上当时出国潮席卷的影响，李锂一度想放弃这个“又臭又脏”的产业。那个时候，他和夫人已经不再是穷学生，几年的积蓄让他们可以在国外过上衣食无忧的生活。可是再三考虑之后，李锂还是舍不得放下自己积累了这么多年的技术和产业经验。

为了让通达有更好的未来，李锂不再满足于只做肝素粗品。他决定与一些药业公司合作，重庆的陪都药业无疑是最佳选择。李锂认为，通达公司提供技术和原料，陪都药业提供厂房和设备，肝素钠原料药一旦投产，双方都将获益匪浅。

可是，当李锂热情地向陪都药业提出自己的合作方案的时候，陪都药业的负责人唐良平断然拒绝，他觉得这样的合作对陪都药物没有半点利益可言。在唐良平看来，肝素钠不过是一种生产抗凝血药物的成分。而这种药物通过大量的临床实践，已经被证明疗效作用非常低。因此，唐良平非常不看好这个项目。

这段时间对李锂来说，无疑是最困难的时间。他所做的一切“大多数人根本不懂。”这是最难以让他接受的。但是，在困难来临时，没有退缩，并执拗地走下去，让李锂最终踏上了他的财富之路，而通达生物无疑是他人生的一个跳板。

成功有时候远比我们想象的要简单。把自己身上的亮点发掘出来，并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无限地放大，坚持做下去，10 年、20 年后，这个亮点就很有可能成为一团耀眼的光芒，成为灯塔，指引我们到达成功的彼岸。



李锂语录：

“我其实就是个工匠，会且只会做这样一件事情。20 多年来都是专注于这样一个专业跟产品，所以我能把这个真正做好。”

创业路上，海普瑞实业接踵而至

风险投资商们总是密切关注着新兴产业，他们像猎人一样，捕捉着每一个能为他们带来财富的朝阳产业。在石油、房地产、股票等领域都颇有斩获的著名投资人杨向阳将目光投向了通达。

可就在这个时候，遭到陪都药业拒绝的李锂决定退出通达生物公司。他想全国各地走一走，看一看。做出这个决定后不久，李锂和李坦夫妇二人开始沿着东南沿海，一边旅游一边考察，在走遍 14 个沿海开放城市后，李锂选定了深圳作为他们的最后一站，他要在这里干一番自己的大事业。

然而，说起来容易做起来难，李锂夫妇二人在通达攒的那些钱，出国移民绰绰有余，但是想做一家实业公司实在是难上加难。可是，李锂还是硬着头皮上马了。1998 年 4 月，李锂作为法人代表，正式成立了海普瑞实业，当时的注册资本只有 200 万元。这个时候，杨向阳果断地站了出来，在海普瑞实业成立几个月后，便迅速投资 600 万元，支持海普瑞实业在深圳建厂。

随后的一段时间，喜事接踵而至，深圳市商业银行决定贷款给海普瑞实业 3000 万元。这笔钱给李锂的海普瑞实业注入了强大的活力。尽管在随后的几年时间里，海普瑞实业依然在资金方面面临着巨大的压力，但是毫无疑问，李锂和他的海普瑞实业凭借着在肝素粗品提取方面的绝对优势，掘到了他们的第一桶金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



经过十几年的风雨历程，海普瑞实业早已更名为海普瑞药业股份有限公司，从杨向阳到高盛，海普瑞逐渐做大做强，而李锂也随着公司的上市，走到了闪光灯前。这个整天从事着别人不愿意从事的产业的人，甚至在公司上市初期，做了短短一周的首富。李锂很少关注别人的讨论，无论在肉联厂还是首富，他都是低调地把自己的身上的光芒闪耀了出来。

李锂并不是最聪明的学生，相对于生物学专业来说，化学专业的他甚至可以说是一无所知。可是，李锂比别人更善于钻研，也比别人更能吃苦。从大学到肉联厂的研究所，从肉联厂的研究所到通达药业，到最后的海普瑞药业，李锂几乎把自己所有的心思都放在了专业技术的研究上。他用 20 多年的时间，让自己成为一个行业的领头人，也成为人人羡慕的亿万富翁。



李锂语录：

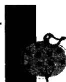
“长期专注，不懈努力，使产品质量有国际竞争力，是我们的目标。立业要早，要持之以恒，最重要的是要做出高质量的东西。”



财富智慧：

花一块钱，就要发挥一块钱的 100％ 的功效：成功者不仅会挣钱，也很懂得花钱，认为该花的钱一定要花出去。人的欲望像野草，只要有空地就一定会疯长，所以在花钱面前，一定要分析是不是必要的支出，如果明智思考后很必要，就一定要把钱花出去，但是如果思考后觉得可以减少或者取消支出，那一定就可以不花钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



军人总裁任正非：43 岁，两万元起家

任正非，男，1944 年出生于贵州省都匀市，祖籍浙江省。任正非中学毕业后在重庆建筑工程学院（现并入重庆大学）暖通专业学习，毕业后参军从事军事科技研发。任正非 43 岁时两万元起家，创立华为技术有限公司，现为华为技术有限公司总裁。2009 年年报数据统计，华为全年销售收入 1491 亿元，赢利能力持续提升，净利润达到 183 亿人民币，净利润率为 12.2%。截至 2009 年 12 月 31 日，华为持有 292 亿人民币现金，位列全球第二大设备商。

知识就是力量，先要活下去！

任正非兄妹 7 个，加上父母共 9 人，小时候家庭生活全靠父母微薄的工资维持，当时家里每餐实行严格份饭制，以保证人人都能活下去。他无私的性格也是从父母身上学到的。

由于家庭的“历史问题”，父亲被关进了牛棚，他也一直不被周围的人认可。任正非读书的时候曾因扒火车挨打，步行十几里半夜回家看望父亲。父亲怕儿子受牵连，催促着第二天一早就返校，分别时脱下唯一的翻毛皮鞋给他，说：“记住，知识就是力量，别人不学，你要学，不要随大流，‘学而优则仕’。”

父亲的话一直指引着任正非努力求索，钻研技术，他自学了 3 门外语和电子计算机、数字技术、自动控制等课程，另外还把樊映川的高等数学习题集从头到尾做了两遍，接着学习了许多逻辑、哲学，因而他在当时就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



知识渊博，见解独到。隐忍坚定的任正非真正理解“活下去”的含义，他深刻明白只有被周围普遍接受的价值观认同，才能有所发展，如果所选择的路根本就是违背社会的普遍价值，那么被时代淘汰是迟早的事情。

1968 年，任正非没等大学毕业分配，就直接应征入伍为通信兵，进入部队后，继续钻研技术。任正非上进好学，有多项技发明创造，两次填补国家空白。因技术方面的多次突破，他曾被抽调到贵州安顺的飞机制造厂，参与代号为 011 的军事通信系统工程，进而成为部队的技术尖兵。1978 年 3 月，他被选为军方代表，到北京参加全国科学大会。在会上，罗瑞卿说未来十几年是一个难得的和平时期，要抓紧全力投入经济建设。任正非那时缺乏政治头脑，并不明白其含义。过了两三年大裁军，任正非所在的整个兵种全部被裁掉，他才理解了什么叫预见性。

华为的危机管理理念也始于这次军旅生涯。14 年“金戈铁马，攻城拔寨”的军旅生涯于 1982 年结束，军队生活造就了任正非严谨而坚毅的性格特征，使任正非深深懂得军人的职责是保家卫国。长期养成的这种责任感在华为创建后，继而扩展为“产业报国和科教兴国”的华为社会责任。



任正非语录：

“一个人再有本事，也得得到所在社会的主流价值认同，才能有机会。”

穷困是大作为的人的第一桶金，43 岁创建华为

1982 年任正非从部队转业，并在一个电子公司当经理，栽过跟头，被人骗过，后来到深圳南油集团工作两年。转业后不适应商品经济，也无驾驭它的能力，让任正非在家庭和事业中都出现了不适应：夫人先于他转业高居南油高管层，他则在南油下属的亏损企业中运营连连失利，且身为孝子的他，还把父母与弟、妹接到一起居住。支柱倾斜，家庭解体了。后来他甚至无处可以就业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

穷困有时是有大作为的人的第一桶金。为了活下去，1987 年，43 岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的 2 万元人民币创立了华为公司。当时的华为公司在深圳南山区南油工业区里一栋 7 层高的破旧大楼的五楼办公。10 年后，华为年销售额已经达到 200 多亿元人民币，公司总部搬到了深圳龙岗坂田华为工业园。

有战略眼光的任正非敢于投入，敢于冒险和创新。刚创业时，他孤注一掷使用华为的所有资金最终研制出了性价比优、前景可观的 C&C08 交换机；曾经有两三年时间，公司的资金跟不上，银行又提供不了贷款，任正非就以每年 24%的利息借高利贷来研发产品。

任正非说："市场已没有时间等待我们的成长，它不是母亲，没有耐心也没有仁慈。"凡是战略，都是专注，凡是执行，都是坚持，坚持活下去，才有了华为的今天。

1993 年，JK1000 项目给华为带来 6000 万到 1 亿的损失。前期科研创新的失败更加激励了华为人对产品质量孜孜不倦的追求。华为人深知，只有质量才是检测产品的唯一真理。

在制定华为基本法时，任正非就提出："质量是我们的自尊心。我们的目标是以优异的产品、可靠的质量、优越的性价比和有效的服务，满足顾客日益增长的需要。"同时他还强调指出："我们决不能为了降低成本，而忽略了产品的质量，否则那就是自杀。"

任正非为了能让主攻产品质量的观念深入人心，年终时，将库房里的滞压产品打成包，分发给员工作为奖励，让员工拿到市场上去卖，让他们深刻感知一个不合格的产品在市场上是没有销路的。而这种质量不过关的产品，却正是华为人自己生产出来的。

质量是华为的自尊心，在这一思想的指引下，华为大大提高了产品的质量水平，有效地占领了后期市场。

1998 年，华为在全国建有 33 个办事处和 33 个用户服务中心，与 22 个省管局建有合资公司，在东欧十多个国家安装设备，提供商业网、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



智能网和接入网给香港。

客户需求是华为发展的原动力。任正非很早就认识到了服务问题。为了满足用户的要求，他很早就提醒华为人："中国的技术人员重功能开发，轻技术服务，导致维护专家的成长缓慢，严重地制约了人才的均衡成长。没有良好的服务队伍，就是能销售也不敢大销售，没有好的服务网络就会垮下来。

"华为的生存法则：质量好，服务好，运作成本低，优先满足客户需求，这也是提升客户效力和赢利能力的关键。"



任正非语录：

"企业发展就是要发展一批狼。狼有三大特性：一是敏锐的嗅觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗的意识。"

研发投入坚决不节省

2006年8月15日，华为赢得了Leap无线在爱达荷州博伊西、内华达州里诺和华盛顿州SPOKANE的3G网络合同，正式进入美国市场。

华为在什么地方都可以节省，但在研发投入上不能节省。如果企业在市场上推出的产品因为质量、服务等问题饱受批评，何谈服务社会、回馈社会？更何谈尽社会责任？

在华为两万名员工中，单研发人员就超过一半，拥有超过1万人的研发队伍。华为是中国企业中发明申请最多的企业，也是发展中国家申请国际专利最多的公司之一。任正非知道，只有拥有自主知识产权才不会让对手掐住脖子。因此，华为基本法规定："保证按销售额的10%拨付研发经费，有必要且可能时还将加大拨付比例。"谁掌握了核心技术，谁就掌握了市场竞争的战略高地。唯有立于核心技术这个战略高地，才可以江河高下，势不可挡。

任正非与其他老板不同，公司赚钱了，大家都有份，因此员工愿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意跟着他干。华为很早就尝试做内部期权制度，鼓励员工持股，公司给股份，员工出钱买。只有企业的员工真正认为自己是企业的主人，分权才有了基础，没有这样的基础，权力分下去就会乱。基层不能没有英雄，没有英雄就没有动力。

2006年末，华为核心技术人员李一男在风险基金的推动下，从华为拉出一支队伍创立港湾公司，拉走100多名技术与销售精英，形成了连锁反应。人们纷纷效仿，其后从华为出来创业的尖子多达 3000多人。华为那时弥漫着一片歪风邪气，员工成群结队地在风险投机的推动下，联手偷走公司的技术机密与商业机密，使华为摇摇欲坠。

在李一男咄咄紧逼的时候，华为正穷于应付思科的世纪大诉讼，腹背受敌的煎熬，一般人难以忍受。任正非清楚，那是国外风险基金在背后作祟，其目的很简单，就是挖空中国的脊梁公司华为，削弱中国的竞争力。

坚定的任正非，对港湾等竞争性公司采取了果断的措施，多方封杀。最后，港湾走投无路的时候，华为自身也“惨胜如败”。这时，任正非打破困局，主动伸出温情有力的大手，与李一男紧紧地握在了一起，把华为的分裂者李一男重新作为合作伙伴收进华为。这两个善走窄门的男人结合在一起，必然创造出世界一流的华为公司。中国人有时对敌人能够宽容，但是对“叛徒”却恨之入骨。任正非不是常人，对人性的把握，使他从不按常理出牌。

一种活下去的倔强，让任正非带领着华为人一次次跳跃，一次次触摸到行业的天花板，表现出了令人惊叹的竞争力。挣钱不是企业的唯一目的，企业还必须承担必要的社会责任。一个有责任感的企业不仅仅向社会索取，使自己的利益最大化，而是在获得利益的同时也要服务社会，为社会多做贡献。只有在激烈的市场竞争中努力生存下去，为社会提供高质量、低价格和服务更好的产品，才能更好地履行社会责任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





任正非语录：

“只有企业的员工真正认为自己是企业的主人，分权才有了基础，没有这样的基础，权力分下去就会乱。让有个人成就欲望者成为英雄，让有社会责任者（指员工对组织目标有强烈的责任心和使命感）成为领袖。基层不能没有英雄，没有英雄就没有动力。”



财富智慧：

没有面子的“变脸术”：成功者一般都热爱金钱，会在谈价格的时候用到“变脸术”，认真考虑，对于利润的一分一厘及契约书的形式等，也相当仔细，从没有半点含糊，即使谈得口干舌燥也不罢休，发生激烈的争吵也在所难免。理智足以战胜一切，在利益面前，为了面子不值得放弃谈判或拖延谈判。在成功者的信条里，谈判从来不给面子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



爱尔眼科陈邦：3万起家到持股市值超31亿

陈邦，男，1965年9月出生于湖南长沙，硕士毕业，湖南大学兼职MBA导师。1997年陈邦创立爱尔眼科品牌，历任长沙爱尔眼科医院副董事长、长沙爱尔眼科医院集团副董事长、爱尔眼科医院集团董事长，现任湖南爱尔投资董事长兼总经理、爱尔眼科医院集团股份有限公司董事长。

不懂眼科技术的“外行人”陈邦3万元起家开眼科医院，登陆创业板富豪榜。他创立的爱尔眼科医疗集团是湖南第一家在创业板上市的企业，国内第一家通过IPO上市的医疗企业。爱尔眼科探索出独具特色的“爱尔三级连锁医疗模式”，深得国内外一致好评。2006年，爱尔眼科被评为“中国最具特色和实力的眼科医疗集团”。

爱尔眼科登陆创业板首日收盘报 51.9 元，以此计算，陈邦持有的2380万股股份账面财富就达到12.35亿元。除此以外，陈邦控股的41.65%的湖南爱尔投资也持有6000万股爱尔眼科，则陈邦的实际持股量合计达 6544.6 万股，以爱尔眼科首日收盘价计算，陈邦的身价高达 33.97亿元，成为创业板第二大富豪。截至2009年12月30日，他的财富31亿元，位居创业板首富。陈邦的第一桶金是如何赚到的呢?

3万元起家，赚到第一桶金

军人出身的陈邦，退伍后涉足器材代理、文化传播和房地产等多种行业。涉足颇广的陈邦累积着经验，准备进军医疗行业。恰逢 20 世纪 90 年代末，中国改革开放的春风吹进了医疗领域，这在之前想都不敢想的高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



门槛行业，当时借改革的春风也允许民间资本进入了。本身就做过器械代理的陈邦顿时眼前一亮，快速捕捉到了医疗新政中的无限商机。虽然当时眼科医疗还属冷门行业，但陈邦毅然进军。

1997 年，当时的陈邦只有 3 万元积蓄，就毫不犹豫地与李力一起经营起了医疗设备投资公司，李力也是爱尔眼科的创始人之一。投资设备租赁公司还源于陈邦的邻居，这位上海的邻居在做医疗设备生意，经过深度了解，陈邦悟出了其中的生意经，决定另辟蹊径，采取“院中院”的形式，选择与国有公立医院做设备租赁生意，主要是把国外先进的眼科设备租赁给国立的医院，随后还与医院科室进行捆绑式的合作，在公立医院设立眼科专科做近视检查和常规近视手术。

虽然依托着公立医院的优势资源，陈邦赚到了人生中的第一桶金，但陈邦等人已经意识到，没有自己的医疗品牌，从事租赁设备、合作经营并没有多少出路，短暂地赚些快钱完全没有问题，但租赁的延续性无法保证。这段租赁的经历让陈邦明白，只有细分市场，逐渐向眼科靠近，创建自己的品牌，才能具有真正的市场竞争力。正是这段经历为爱尔眼科的成形奠定了丰富的市场摸索基础。



陈邦语录：

“当时进入医疗行业主要是想尝试一下新的领域。”

爱尔眼科，连锁品牌之路

2000 年，国家卫生部等 8 部委联合下发了《关于城镇医疗机构分类管理的实施意见》，允许民营资本与社会资本开办赢利性医院，其利润可作为股东的投资回报。改革后的医疗领域让民营医院有了合法的地位和发展空间，陈邦当然不愿意错失良机，更何况有了设备租赁公司和与医院合作科室的前期经验积累，这个机会陈邦和李力等决定立即牢牢抓住。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在前期筹备下，2001 年，陈邦和李力不再依托“院中院”的资源，有了真正属于自己的民营医疗品牌，在沈阳开出第一家眼科专科医院。虽然生意较之“院中院”运营期间有了一落千丈的差距，但在此期间，爱尔眼科注重于技术的开发，先后发展了白内障、青光眼、眼底病、斜弱视、眼整形之类的多种眼科治疗项目。但是前期的技术研发在市场并不乐观的情况下，无法推广，因为生意很不好，爱尔的技术骨干，也是陈邦的合作伙伴，离开了爱尔眼科，这让爱尔眼科不论在技术上还是市场上都陷入很低迷的状态中，无力自拔。

但陈邦就是陈邦，涉足过那么多的产业，练就了一副天不怕地不怕，即使一无所有也要在逆境下奋力一搏、坚持不懈、不服输的精神。正是因为这不服输的一搏，成就了爱尔美好的今天。相信谁也想不到当时那么举步维艰的爱尔眼科能冲出层层困境，占据市场高地。

陈邦决定做最后一搏。2003 年，长沙爱尔眼科医院作为长沙的第一家眼科专科医院顺利落成。密集型地占据市场是陈邦的策略，在接下来的一年内，武汉、成都、衡阳等 3 地又相继落成爱尔眼科医院。有了密集型占据市场的信心，陈邦开始招兵买马，组建爱尔强力兵团，把握当时已成为热门的眼科市场，以连锁经营的模式，让爱尔摆脱了困境。在名气直线上升的时候，陈邦的生意开始顺风顺水。陈邦认为，政策的逐步放开将是爱尔眼科当时以及今后最大也是最长期的利好。

脱离国立医院的资源优势，爱尔眼科开始与国立医院一起瓜分市场，当然这期间存在强力的竞争。几乎每个城市都有大型的国立医院，但陈邦发现，国立医院没有连锁经营模式，而爱尔正是选择差异化运营市场的模式，选择国立医院都没有的连锁模式进行运营。连锁的优势就是可以集合集团总部的力量，推动当地的医院竞争；而连锁的另一大优势就是，人才、技术、采购和品牌等资源可以进行共享。在这样的模式下，爱尔的每家医院都能进行优质的资源整合，集合集团最佳的力量，在与最大竞争对手国立医院的竞争中取得竞争优势。如果没有连锁运营模式，爱尔眼科还在“院

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



中院”模式中摸爬滚打，甚至早已经死掉了。而卓尔不群的陈邦，正是切中国立医院的要害，重磅出击，这才把爱尔最大的竞争对手远远甩出市场之外。

在选择城市初建时，任何一个城市都存在全国品牌和当地品牌竞争。选址布局最早从省会城市开始，从大一点的城市建立影响力，本着服务老百姓的办院理念，重选人口密集及距离适当的城市建立分院。省会城市试点成功了，再把模式复制到地级市。这样，在老百姓中的口碑也好了，当地的医疗水平也提高了，爱尔眼科的品牌自然就推广出去了，而钞票也这样一张一张揣进陈邦的腰包里了。

这条连锁品牌之路，不仅让爱尔眼科起死回生，还以一发不可收拾的速度快速发展着。从典型城市试点成功后，爱尔眼科的发展触角伸向深圳、上海等沿海一线城市，同时湖南地级市等三级城市也在以快速的姿态延伸布局。掘亿万财富之后，陈邦的眼科王国有了雏形，从最开始只有 1500 平方米的诊所式眼科医院发展到 20 多家连锁眼科医院。对于爱尔眼科的成功，陈邦简单归结为“创业要有恒心，有毅力，锲而不舍”。

陈邦说，建立一家医院，至少要用 1～2 年做前期工作。“医疗服务的共享，扩大了爱尔眼科医疗服务的半径，让患者在爱尔眼科看眼病变得轻松而便利。”正是靠着这种朴素的理念，基于与国立医院不同的模式，爱尔的连锁模式才冲出重围，圆了上市梦。陈邦说：“爱尔眼科能做起来，是因为我们一直都坚持，患者的满意度是民营医院发展的关键因素。公益性也很重要，民营医院不能只追求经济利益而忘了社会责任。”



陈邦语录：

“一定要看清楚自己要走的路，权衡是否正确，不能盲目。看准了，就坚持下去。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爱尔眼科圆了“上市梦”

爱尔眼科王国见雏形后，陈邦就已经开始跟美国的风险投资商洽谈让爱尔眼科到纳斯达克去，当时是 2004 年。虽然对方很感兴趣，但陈邦在最后的紧急关头，反复思考后还是放弃了这次机会。因为陈邦仔细分析后认为，境外的资本不一定能很好地运营民营医院，虽然在当时的国内爱尔眼科风生水起，但如果去境外后爱尔眼科“水土不服”，就只有死路一条。这在陈邦来说，是不愿意让其发生的。

爱尔眼科在当时的医院连锁行业里是“第一个吃螃蟹”的，创立之初那么艰难，没有模式可以模仿，这次也没有现成的模式照搬照套，所以，陈邦还是选择自己来圆这个“上市梦”。

当上苍为你关闭一扇门的时候，也会为你打开一扇门，放弃了纳斯达克梦，陈邦推开了另一扇门。2006 年，当时爱尔眼科是第一家国内独立获得 IFC 持久低息贷款的企业，陈邦拿到了金额为 800 万美元的第一张支票，这要得力于世界银行旗下旨在促进发展中国家私营企业成长的国际金融公司（IFC）的青睐。此后，IFC 按国际尺度进行爱尔眼科的运营，参与到爱尔集团的财政审计核算中，甚至是病院接待厅中的直饮水和消防栓都将执行细致而严格的标准要求。

陈邦说，此次融资，“钱虽然不多，而且只是借贷并不是入股，可是这一步是我们上市的关头”。基于这样的标准，爱尔的上市显得不太复杂，首家民营医院爱尔眼科很轻松就顺利登陆创业板 A 股市场。陈邦像当时发展连锁模式时一样，又成了中国医疗机构上市中“第一个吃螃蟹”的人，A 股帮助陈邦实现了爱尔眼科的上市梦。虽然这个过程极其艰辛，甚至在上市前后，陈邦都是在办公室的沙发上午睡的，但本身就有不怕千辛万苦，坚持不懈的创业精神的陈邦当然也能自如面对了。

爱尔眼科上市后，肩负着创业板唯一一家，也是国内首家“医疗机构型”上市公司的重任，在挂牌当天的股价上，爱尔眼科发行价定为 28 元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



首日开盘价 48.86 元，盘中一度摸高至 72 元，当天以 51.90 元收盘，之后有涨有跌，波动不大。首次发行时就共募集资金 9.38 亿元，这比原定计划募集 3.4 亿元资金的初衷，超出了 2.76 倍。爱尔势头不断走好，成为当时创业板招募资金比例最多的公司。

陈邦说："我对上市以来股价的表现还算满意，我认为 50 多块钱对爱尔眼科来说是合理的。由于很多基金都没有下手，现在基本上都是私募和散户在炒，所以整个创业板的股价走势都需要一年之后才能看得出。当然对于长线投资者，我可以在这里说，爱尔眼科不会让他们亏钱。爱尔眼科能成为中国第一家实现 IPO 上市的医疗机构，得益于政府的大力支持，得益于合作伙伴的协助，得益于所有爱尔人的付出。

"上市是一个起点，是一个再出发的平台。从这个平台出发，爱尔眼科才能够实现'百年爱尔'的夙愿，才能真正实现'使所有的人，无论贫富贵贱都能享受到眼健康的权利'的梦想。"

做连锁医院，从来不会嫌钱多花不了，在陈邦的眼科王国里，他计划在 3 年之内让全国大部分省会城市都有爱尔眼科的连锁机构。陈邦在回复募集到的资金用途时，诚恳地说，爱尔眼科不会走多元化发展的路线，这些资金将拿来重建爱尔眼科，把爱尔发展得越来越好。



陈邦语录：

"希望有一天，不分老少贵贱，人人都看得起病。"



财富智慧：

成功者的收账原则是：到什么山上说什么话，不能一个调子唱到底。要因人而异，对付债务人，"看人下菜碟"，因人而异制定讨债策略。多说些赞美感谢的奉承话，设法化解其防御心理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

网上“弄潮儿”

本章富豪的成功总结为一点，即不管做什么事情，都必须从小处开始做起，从最基础的底部开始积累，才能达到目标。而且在产业运营过程中，还要懂得化危机为契机，变劣势为优势，变短板为特色。

◆ **马化腾**

专注于做自己擅长的事情，发现机会就立刻把握，敏锐的市场感觉让他创建了 QQ 王国，最终成功获得财富。

◆ **朱骏**

财富从第一个 168 元开始，在市场浪花中他懂得先原始积累，先防后守，一切从定律出发，从而掌舵第九城市城主。

◆ **陈年**

没有服装行业经验，但以消费者的需求为己任，靠卖衬衣发了家。

◆ **陈天桥**

把打游戏的爱好发展成一项事业，创立社区游戏网站，书写盛大传奇。

◆ **求伯君**

缔造了开发出中国办公软件 WPS 的金山软件公司，抗衡微软，成为中国软件业的一面旗帜。

纵观这些网上“弄潮儿”的成功，不难发现，时势造英雄，只有顺势而为、善于借力时代浪潮的人才能独领风骚。在创业的过程中，不怕辛苦，长期坚持，并专注于兴趣的精神值得所有创业者学习。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



马化腾：从寻呼台到 QQ 王国

马化腾，男，1971 年出生于广东潮阳，在深圳大学主修计算机及应用专业，于 1993 年取得深圳大学理学士学位。1993 年毕业后，马化腾进入润迅通信发展有限公司，从专注于寻呼软件开发的软件工程师一直做到开发部主管；1998 年，创办腾讯计算机系统有限公司，现担任公司控股董事会主席兼首席执行官。2009 年，腾讯入选《财富》“全球最受尊敬 50 家公司”；2010 年由财经杂志《新财富》发布的“2010 新财富 500 富人榜”上，马化腾以 334.2 亿元的身价位列第五。

短短不到 12 年，腾讯这只“小企鹅”摇身变成了全球互联网领域的“企鹅帝国”，不但成为中国互联网领域市值最大的企业，更是紧挨着谷歌、亚马逊，位居全球互联网企业市值排名的第三位。

专注于兴趣，打好专业基础

1989 年，从小就酷爱天文的马化腾考上深圳大学，却选择了与天文风马牛不相及的计算机专业。这是为什么呢？“毕竟天文太遥远了”，但计算机却可以深入大部分人的生活中。凭着这样的信念，马化腾的计算机天赋在深圳大学被发掘得淋漓尽致，他成绩在深圳大学计算机系总是前五名。渐渐在编写软件和研究计算机网络中体会到乐趣的马化腾，既成为各种病毒的克星，又可以为学校的 PC 维护提供解决方案，有时还干些将硬盘锁死，让机房管理员哭笑不得的恶作剧。直到有次考试考砸，马化腾才明白，学习不能光靠小聪明、小灵巧，还要脚踏实地地学好专业基础知识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马化腾对计算机浓厚的兴趣，为以后的创业打好了技术基础。对于很多青年创业者来说，从本身的兴趣出发，做自己擅长的生意，可为成功添置一份保障。



马化腾语录：

“要取得事业成功，必须花心思预测未来几个月甚至几年的事情。”

学以致用，原始积累

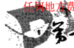
1991 年，还在深圳大学读书的马化腾，网龄却非一般人能比。Internet 普及之前，有许多网迷已在慧多网上早早体会到网络的乐趣。马化腾也不例外，在网络上广积人脉的他，认识了很多朋友，例如网易的丁磊就是他的老友。

1993 年从深圳大学毕业后，马化腾曾想过在路边摆摊为人组装计算机，但激烈的竞争让他立即放弃，随即入职润迅公司。最初的工作是使用 C 语言做网络寻呼，当时每月工资 1100 元，马化腾说：“我当时是不看工资多少的，只要喜欢、学有所用就很高兴了。”后来，马化腾专注于寻呼软件的开发，做软件工程师，并一直做到开发部主管的位置。马化腾向公司提出利用互联网做无线寻呼业务，并开发出了一个系统，但公司未支持，这才坚定了他自主创业的决心。

马化腾孤注一掷地投入 5 万元在家里准备了 4 条电话线和 8 台计算机，当起了慧多网深圳站站长。遇到出差时，马化腾就让母亲帮他管理网站，每次临出门前都要写一张字条给母亲，告诉母亲一旦有网友打电话来说网络不通，就按照字条上的步骤排除故障，确保网络通畅。那时装一部电话要 4000 多元的初装费，幸好当时马化腾有亲戚在电话公司工作，才申请到半价安装。这种先人一步的胆识为他创办腾讯公司和开发“小企鹅”奠定了坚实的基础。

在润讯的工作经历让马化腾明确了开发软件的意义就在于实用，他希

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



望自己写出的东西能被更多的人应用。用户至上，对自己所做的任何工作都很投入的马化腾，即使在出差期间等不能顾及之时，依然能想好办法保证网络通畅，给用户安全感，也许这是日后腾讯公司之所以成功的重要原因。各行各业，不管我们是自己做生意还是给别人打工，都要找准核心理念，修炼好专业知识，做好原始积累，方可成就大事业。



马化腾语录：

“并不是创业才能成功，有一个发挥个人所长和施展的舞台更重要。”

股市弄潮：第一桶金，资金累积

在润迅学到的实用软件概念不仅培养了马化腾敏锐的软件市场感觉，也使他从中赢利不菲。因为平时的人脉累积，他从朋友身上得到启发的时候比较多。那时大学师兄史玉柱开发的“汉卡”软件已经红遍中国，声名鹊起的丁磊也给他带来启发：只要去做，没有什么事情是不可能的。这些在网络世界里取得巨大成功的朋友，让马化腾深刻思考：“我为什么不可以考虑自己的发展方向？”

当时正是股市最红火的年代，他与朋友一起开发出了针对股民的“股票分析系统”。后来这个软件被一个公司看中了，但当时马化腾不知道这个软件值多少钱，就让对方出价，对方给了马化腾 5 万元，这让马化腾喜出望外。这个软件推行后一炮而红，在赛格电子市场甚至卖到断市。

尝到甜头的马化腾从此一发不可收拾，随后他与同学合作开发了“股票接收系统”。使用这个装置，用户可以利用电视实时查看股票行情，因此市场销路十分好，最高的时候一台能卖到 2000 多元，这又让马化腾赚了几万元。直到后来与马化腾合作的同学出国，他们才停止制售“股票接收系统”。

1994 年，马化腾将开发软件赚的 10 万元投入到股市中，并在深发展

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每股只有 6 元多的时候买进。平静而有耐心的个性使马化腾在股市上如鱼得水，当时最精彩的一单是将 10 万元炒到 70 万元，这使他很快拥有百万资金，为他以后的独立创业打下了资金基础。希望成功的人往往敢于冒很大的风险，勇于拼搏的马化腾勇敢一搏，便赚到第一桶创业基金。



马化腾语录：

“我把大部分资金投入到高风险高回报（风险和回报不同）的项目中。”

抓住市场空缺机遇开发 QQ：“玩”也是生产力

1998 年，马化腾辞去润迅的工作，决定考虑独立创业，却一直没想清楚要做什么。“我知道自己对着迷的事情完全有能力做好，我感觉可以在寻呼与网络两大资源中找到空间。”

“我很喜欢的一个电影是《帝企鹅日记》，企鹅是一种可爱的动物，它他身上集结了爱、勇气和冒险的精神。”一个偶然的机会，马化腾接触到来自国外的即时通信软件 ICQ，他看到用户对中文环境的 ICQ 服务有极大的需求，便开始思考是否能在中国推出一种类似 ICQ 的集寻呼、聊天、电子邮件于一身的软件。

1998 年 11 月，马化腾用炒股所得的资金与和张志东等 5 人注册了深圳腾讯计算机系统有限公司，开始研发自己的软件。

创业初期，马化腾的父亲管理财务，母亲是法人代表。当时注册公司要求要有退休证或待业证，母亲刚好退休，就以母亲的名义注册了腾讯公司，他母亲名义上拥有 60%的股份，即为董事长和公司法人，直到 1999 年风险投资进入时，股份才完全转让到马化腾名下。

1999 年 2 月，本着“让用户上网第一件事就是打开 QQ”这样的信念，腾讯公司自主开发出中国版的基于 Internet 的即时通信工具 ICQ，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



即腾讯 QQ。分析市场空缺，并抓住机遇，果断地开发出市场所需的 QQ 软件，是腾讯成功的核心竞争力。



马化腾语录：

"对我们来说，选人品很重要，超级强调这块。这跟我们文化有关。创始人喜欢简单的，不喜欢搞政治化，包括选干部，人品很重要。第二是看专业能力和配合能力、聪明度等等。这是我们选拔人才的几个原则。"

卖 QQ：不能只看到眼前利益

1999 年，网络泡沫泛滥，第一款 QQ 软件开发出来后，他告诫员工，一定要把"用户第一"铭记心中。这样的理念受到用户欢迎，注册人数疯长，但人数增加就要不断扩充服务器，马化腾苦于没有收费渠道。而当时一款 2000 元的服务器托管费对腾讯都不堪重负。"只能到处去蹭人家的服务器用，最开始只是一台普通 PC，放到具有宽带条件的机房里面，然后把程序偷偷放到别人的服务器里面运行。"

最初，这家只有十几个人的小公司的主要业务是为深圳电信、深圳联通和一些寻呼台做项目，QQ 只是公司的副产品，开发这个副产品是希望用它赚些钱。当时他们也不知道怎么用 QQ 赚钱，只是觉得使用 QQ 可以让用户在互联网上找到熟悉的人，肯定会有用，就开发了 QQ。起初很多人并不认可 QQ，一边用一边抱怨"垃圾"。当时的深圳，像腾讯这样的公司有上百家，马化腾当时的期望只是公司能生存下来。

1999 年一直喂不饱那只"小企鹅"，赚钱模式看不到，那个时候时间好像过得特别快，一晃一个月就过去了，意味着又要给员工发钱了，腾讯曾出现过 9 个月发不出工资的最艰难时期。QQ 从开始推广到 1999 年底，一直没有任何赢利。马化腾因为缺资金，无法再运营下去，于是想卖掉 QQ，但又碰到了麻烦。许多 ICP（内容提供商）都要求独家买断，马化

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

腾非常犹豫，与深圳电信数据局进行谈判，对方准备出 60 万元，马化腾坚持要卖 100 万元，最终因谈不拢而告吹。卖 QQ 的经历让马化腾事后庆幸不已，并告诫行业人，做企业千万不能只看眼前利益，权衡利弊后，要有自己的底线，并坚持下来，这也正是他非要 100 万元的原因所在。



马化腾语录：

“不赔钱比赚钱更重要。要在互联网上掘金，就不能只看到眼前利益。许多很有才华的网络人才往往没有注意这一点而失去了长远机会。现在真是有点庆幸当初没有贸然行事。”

养 QQ：拓展新的业务范畴

1999 年下半年，从美国到中国，互联网开始“发烧”，受昔日老友丁磊海外融资的启发，马化腾拿着改了 6 个版本、20 多页的商业计划书开始寻找国外风险投资，最后碰到了 IDG 和盈科数码。“他们给了 QQ 220 万美元，分别占公司 20%的股份。QQ 发展到 2000 万用户时，这笔钱还没有用完。”有了这笔资金，公司买了 20 万兆（即 20 个万兆以太网端口）的 IBM 服务器。

2000 年网络泡沫破灭之前，融资是一轮一轮进行的，大都想着赶紧花完再去融资，但“我不是这样想，我常思考怎样能够以出奇制胜的办法战胜竞争对手”。

2000 年，中国移动推出“移动梦网”，实行手机代收费分成，马化腾开始做短信，直到 2001 年底，腾讯实现了 1022 万元人民币纯利。

2002—2003 年网游越来越多，宽带业务也开始了。QQ 只是挂在网游边上，马化腾开始感觉有危机感了，于是拓展新的业务范畴。

2004 年，风险投资进驻，腾讯在香港上市。截止 2010 年 1 月初，腾讯市值折合约 400 亿美元，跃居全球网络股的亚军。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



2010 年胡润品牌榜中，腾讯以 460 亿品牌价值位列民企榜首。勇于突破，紧跟时代，马化腾以出奇制胜的新的业务模式和危机意识管理让 QQ 快速发展成一个王国。

市场初期，需静静观望一段时间之后，再决定是否进入这个市场，以及怎样进入这个市场。这无疑让腾讯新业务推出的成功概率变得更大。腾讯任何一个业务的起步，都有着一个相对较高的起点。希望专注做自己擅长的事情的马化腾化危机为契机，努力思考与拓展。在前进的过程中，发现机会就要立刻把握住它，要有敏锐的市场感觉。这种变化给过我们压力，却也是我们成功的契机。



马化腾语录：

"要学习能力强。千万不要躺在功劳本上，不要说我就不学了，一定要有兴趣去学。电子商务我现在都要有兴趣去学。整天在拍拍网上买东西，找感觉。"



财富智慧：

善于在女人手中抓钱：成功者的经验是，如果想赚钱，就必须先赚取女人手中所持有的钱。男人的工作是赚钱，能赚钱并不表示持有钱、拥有钱，消费金钱的权力还是操纵在女人的手中，在花钱方面男人还得听女人的。瞄准男人，想清洗男人兜里的钱，这笔生意注定会失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第九城市老总朱骏：从送货工到亿万富豪

朱骏，第九城市“城主”，男，1966年出生于上海，毕业于上海交通大学机械专业，1993年赴美进修；1999年回到上海组建虚拟社区GameNow.net；2000年任第九城市计算机技术咨询（上海）有限公司董事长，目前任第九城市首席执行官（CEO）。朱骏是开创中国虚拟社区的第一人，也是联城足球俱乐部董事长，买下了上海申花足球。

第一个吉祥的168元，千里之行始于足下

读书的时候，很多同学都要进行勤工俭学，但寻找勤工俭学的机会比较难，大多数学生选择的是做家教或者挤在餐馆洗盘子。当时的朱骏也蠢蠢欲动，但他不愿意选择循规蹈矩的方式赚取零花钱。眼光独到的朱骏选择的是骑着黄鱼车辗转40千米，从军工路一直骑到宜山路，给别人送家电，安全送完一趟家电得到的报酬是168元。

“那时是大热天，还有时间限制，装得满满的一车子货，火辣辣的太阳，很累，印象最深的是，有一次一辆黄鱼车上装了两个冰箱，上面还叠了好几个其他家电，那时的军工路坑坑洼洼，如果再赶上下雨天，别提有多难骑了。眼看着经过一个大坑，车轮一歪，如果车上的彩电、冰箱滑落下来，我们可得倾家荡产啦！全部都是穷得叮当响的学生，赔这么多电器要赔到什么时候啊？说时迟，那时快，在一边‘护航’的我甩开自行车就用肩膀顶了上去，感觉和黄继光似的，就这样，一路泥水地到达目的地，所得的报酬就是168元。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第一次骑黄鱼车赚到 168 元，直到今天都还被朱骏封在一个镜框里，舍不得花掉。当时，很少有人会想到骑黄鱼车去送电器，朱骏选择另辟蹊径，虽然并未成功，但是能捕捉到市场热点。这段难忘的艰辛兼职之旅，虽然辛苦万分，但是让朱骏明白了在普通行业里寻找热点的重要性，这为他以后创办第九城市，并顺利坐上"城主"位置，奠定了基础。



朱骏语录：

"我人生的这第一笔 168 块，一直在勉励着我努力工作赚钱。千里之行始于足下，我一直坚信，世界上凡事都有一个定律，一切从定律出发。对于我来说，这 168 块就是我所有积累的开端，不管做什么事情，都必须从小处开始做起，从最基础的底部开始积累，才能达到目标。"

前两次做生意：既帮小偷打工，又赔了老本

20 世纪 80 年代中期，朱骏在上海交通大学读书的时候，就开始在淮海路边上摆地摊卖夹克衫。"我记得很清楚，那时候和几个同学进了 5 件夹克衫，每件 20 块，我们在淮海路边上摆摊头，每件卖 25 块。当时 3 个同学在马路边上使劲地吆喝，衣服是全部都卖出去了，但是到最后却发现手里的钱还是只有 100 块，每件衣服 25 块，5 件衣服就应该卖 125 块啊，后来我们才发觉，原来有一件衣服在混乱中被别人给偷走了。那个时候几个人都胸闷死了，在外面忙了一天一分钱没赚到，全部在给小偷打工，还要自己出公交车车票钱，现在想想真是好笑。"

第一次的摆地摊生意，就帮小偷打工了，朱骏和朋友在外面忙了一天一分钱也没赚到。不过，虽然少挣 25 元，但通过这件事情，朱骏明白了一个生意经："无论干什么，管理都非常重要，那个时候正是因为我们只把眼睛盯在了简单的卖东西上面，盯在了钱上面，才会疏于管理，才会让小偷有可乘之机。由此可见，无论干什么，都要将管理放在第一位，没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好的管理就不可能出来好的效益。"做事业也好，做生意也罢，没有管理再努力最后也白搭。这和足球是一个道理，如果只知道进攻而不知道防守，到头来也会白忙一场。

一件夹克衫 5 元的利润都能吸引朱骏去摆地摊，朱骏没有理由不为卖掉一辆桑塔纳可以直接赚 2500 元而动容，对于 20 世纪 90 年代初来说，2500 元在朱骏眼里是个天文数字。因此，朱骏选择了自己的第二次生意，那就是销售汽车。没做过销售的朱骏的策略是，选择高档的地方去寻找有汽车购买能力的客户。于是他在花园饭店的咖啡厅蹲点找客户，在这天文数字的诱惑下，朱骏在那里足足待了一个月，喝咖啡花掉了 500 块，但汽车却一辆也没有卖出去。

失败的卖车经历让朱骏反思：住酒店的人一般都是来旅游或出差的，谁会来买车呢？对于这次不仅没赚到钱，还赔了老本的生意经历，朱骏不后悔，因为他学到了尤为宝贵的生意经。



朱骏语录：

"没有选准客户，便不会成功。"

网络游戏，防守为先

1993 年赴美国进修期间，朱骏敏锐地发现网络游戏在中国很缺乏，便决定投身网游行业。美国的经验累积是成就朱骏创办第九城市的最关键的一步棋。朱骏一直积极准备着，等待着时机的到来，朱骏相信，游戏的世界一定会到来，但一定要在成功率很高的情况下才投入，找一个在美国已经成功、但在国内还是空档或者不是太热的行业切入，这个筹备的过程一直到 1998 年。在朱骏看来，防守为先是成功的第一步，做生意，他信奉永不为先的生意定律。

1999 年，朱骏回到上海，在确保成功的前提下，他用在美国进修时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



半工半读挣来的 50 万美元组建了虚拟社区 GameNow.net，后来改名为“第九城市”，周密的前期筹备，练好内功的朱骏一出手就成为开创中国虚拟社区的第一人。前期送冰箱的经历告诉他，必须要学会抓市场热点。而在美国苦练扎实内功的几年，更让朱骏明白把握市场先机的重要性，而要抓住这个市场先机，首先需要学会防守。当时中国互联网的寒冬降临，只给了朱骏 9 个月的市场，但朱骏还是把第九城市做到了中国互动娱乐游戏网站的第一名。之后，朱骏不失时机地快速融到了 400 多万美元的风险投资。

恰到好处地避过了互联网的寒冬，IT 行业的寒冬又在 2001 年到来了。曾经有一段时间，第九城市连职员的工资都发不出来，朱骏私自掏腰包，每个月 120 万投入到公司的运营中，这一掏就是 18 个月。

在美国进修期间的经验告诉朱骏，他一个人顶起是没有用的，还需要公司的骨干与他站在一起，大家一起顶起第九城市。鉴于此，朱骏在管理上采取了给公司骨干股份的管理模式，在第九城市最困难的时期不拿工资，等公司好转后领取分红。这一激励策略让朱骏和公司骨干一起坚守，渡过了公司最困难的时期。

第九城市大多经营人都很年轻，他们以最贵的价格租最好的房子，装修也是最豪华的。当时融资来的 430 万美元在这样的态势下不到 2 个月就花完了。朱骏虽然不赞成这种烧烤的行为，但也没有反对，公司既然给了他们权利，就让他们自己做主。人才在朱骏眼里是最大的资本。朱骏认为，如果爱惜人才，一定要让他们有犯错误的机会，如果他们没有犯错误，他们就永远不会有进步。正是因为这样的宽容管理，在第九城市最为艰难的时候，才有那么一大帮人跟随朱骏，不离不弃，共渡难关。

千里之行始于足下。朱骏的口头禅是“一切从定律出发”，他的财富定律是，不管做什么事情，都必须从小处开始做起，从最基础的底部开始积累，才能达到目标。而在这个选择目标的过程中，还要学会先防后守，并学会不看眼前利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



朱骏语录：

“我是跑到一块金子里去挖金子，而且还只有我一个人在挖。”

顺势而为，善于借力

2002 年，朱骏带领第九城市进军网游行业，7 月以 200 万美元的代价拿下了韩国 Webzen 公司的《奇迹》在中国地区的代理权，当时双方共同投资 150 万美元，成立九城娱乐公司，第九城市占股 51%，韩方占股 49%。2003 年 2 月 5 日，《奇迹》在中国开始正式收费，两万人同时在线，《奇迹》推出的第一分钟，九城就赢利了，日平均进账约 200 万元人民币。朱骏因此成了富豪。

网络游戏竞争日益激烈，2004 年，第九城市创造网游“奇迹”，朱骏带领第九城市研发人员根据中国古典名著《西游记》的故事背景自主开发了《快乐西游》；2005 年，第九城市以 300 万美元的价码引进了《魔兽世界》，获得世界顶级游戏制作公司“暴雪”的作品《魔兽世界》代理权。几乎全中国的在线游戏迷开始为这款游戏如痴如醉，这款游戏的同时在线人数突破 60 万，但魔兽每天的点卡收入当时就超过 140 万元人民币。

魔兽加速了富豪的含金量，朱骏的第九城市在纳斯达克顺利上市。但第一季度的财报却出现了亏损，朱骏依然不遗余力地投入，他认为生意不是看眼前利益的，后期回报更重要。眼光一向独到的朱骏判断并没有失误，在后来的财报公布时，第九城市的股价由最开始的 19 美元涨到了 21.9 美元，而朱骏立即从美国网民那里成功圈进超过 1.03 亿美元的资金。

网络游戏市场犹如一个大赌场，各家运营商选择自认为能“赢钱”的游戏产品，然后押上自己的几乎全部身家，输则一败涂地，赢则一夜暴富。在这个赌场上，朱骏和陈天桥、丁磊一样成了赢了大钱的网游赌王。时势造英雄，只有顺势而为、善于借力时代浪潮的人才能独领风骚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



朱骏语录：

"一个人做成功一件事情用正数表示（比如 1），做失败一件事情用负数表示（比如-1），那么人生价值不是 0，而是绝对值 2。"



财富智慧：

善于在嘴巴里挖钱："嘴巴"也是最能赚钱的商品之一，民以食为天，成功者认为"吃"是天下一笔最大的生意。每个精于赚钱的商人都必须掌握这条赢钱术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



凡客诚品 CEO 陈年：电子商务卖衬衣

中国电子商务 B2C 领域的骨灰级“元老”陈年，男，山西闻喜县人，生于 1969 年 4 月，卓越网创始人，在我有网卖过游戏币，后与雷军一起创办凡客诚品，专注服装网购领域，开始卖衬衣。陈年目前担任凡客诚品的 CEO，他创办的凡客也已成为中国最大的互联网服装销售品牌。

从卓越网开始，累积电子商务经验

2000 年，陈年参加了金山公司的年会，雷军告诉陈年他们想做一个卓越网，邀请陈年一起参加。雷军当时的想法是卓越网只卖书、CD 和软件。陈年对这方面懵懵懂懂的，他只知道雷军找到要卖的书，自己只需要管好那些书，并思考如何把这些书卖出去。陈年加入到雷军的团队中，同年 5 月发布卓越网，陈年担任公司的副总裁，工作核心就是让卓越网生存下去。

当时，热门的图书界人物要数卫慧了。陈年肩负着要把书卖到 100 万元的艰巨使命，他找到卫慧，两人谈得很投机，卫慧同意将书卖给卓越网。但没有料到的是，后来卫慧的任何书都禁止出版，所以陈年前期的工作全部以失败告终。陈年不想一条胡同走到底，他决定不再用雷军他们的方式营销，开始自己思考如何办好卓越网。

2000 年下半年，互联网的冬天到来，但陈年在 11 月份找到了《大话西游》、《东京爱情故事》、《射雕英雄传》等不错的 VCD 作品，这使得卓越网即使是在互联网的冬天也活了起来。前期势头渐好，陈年便大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net


刀阔斧，逐渐扩大卓越网，边摸索边思考如何做电子商务的互联网。凭借 VCD 消费吸引消费群体，陈年找到了正确的行销产品，迈出了电子商务的第一步。2001 年，卓越网开始实现赢利，幸运地躲过了互联网的冬天。

陈年在反思的过程中淘到了不错的图书，其中《丁丁历险记》让 2001 年 5 月重新做图书销售的卓越网打开了新局面。就这样，从图书到 VCD，再到图书，陈年逐渐细化市场，从寻找到一款产品立足，生存下来，然后满足用户细节和繁杂的需求，根据用户的兴趣扩张产品线，提供更多的产品给用户，并不断地做扎实。到 2003 年，卓越网的产品线已经拥有几万个产品品种，用户的细化要求也不断得到满足，所以陈年的生意也开始风生水起了。

2003 年下半年，互联网市场转暖，老虎基金的 SGOT 联络卓越网融资。2003 年 10 月，卓越网拿到了第一笔融资基金。对陈年的人生影响最大的祖母去世，打乱了陈年的所有计划，陈年一度想停下来为祖母写本书。因此，2004 年卓越网以 7500 万美元被亚马逊收购。陈年说："一个商业平台远远大于自身，在卓越网的时候，我最自豪的是，我让余华的书卖得非常好，我让大众熟知了黄仁宇……所以你不是为了做它而做它，在这个过程中，你把自己原来想做而做不了的事都做了。"



陈年语录：

"我们卖什么种类的产品，主要取决于客户需求与我们的市场判断。只要符合品牌理念的服装产品，我们都会逐渐涉及，当然我们也有一些其他的特殊要求，比如用料上尽量使用全棉之类。沿着工作、生活、起居、户外这条线，我们已经开发了不少产品。目前衬衫和其他新产品的比例大概在 3∶7 左右。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

凡客诚品专注于男装，绝不卖女装

离开卓越网后，2005 年和 2006 年陈年很三心二意，一边写小说，一边管企业。生命中最重要的祖母去世后，陈年一直没有时间写关于祖母的书，所以在创办我有网后，陈年便将公司业务全部交给投资人，花费了 8 个月的时间潜心完成自传体小说《归去来》。

关于我有网，他以为只要复制卓越网的成功经验就会成功，但写小说给他带来巨大快乐的同时，也伤害到了企业，我有网因为陈年的三心二意，最后以失败告终。陈年总结我有网的失败时说：“貌似成功的离开一家企业以后，大家都有一个幻觉，我会非常快地成功，我还会非常快地复制刚刚的成功。”这段经历让陈年明白，“要么在这个游戏规则里面，要么在那个游戏规则里面，千万不要想脚踏两只船，要专心致志，才能复制并取得成功。”复制成功，并不代表可以继续成功，不服输的他想再一次证明自己。

2007 年，没有门店和经销商，通过网络来销售中等价位男士衬衫的 PPG 网站吸引了陈年的注意。经过周密的市场考察，同年 10 月，陈年用几百万创办了 VANCL。“VANCL”是先锋的意思，是陈年懂法语的太太起的名，“C”和“L”分别代表陈年和雷军，意即“凡是顾客，就提供给他们诚心打造的产品”。陈年模仿 PPG 卖起了男士衬衫，并宣称，凡客诚品坚决不卖女装。

刚刚创办凡客时，为了找到切入点，陈年模仿 PPG，仔细地对比凡客和 PPG 的目录手册、衬衫实物，连实物的色差都会仔细地对比。陈年发现，PPG 总是有把照片的颜色过度曝光的倾向。陈年并不一味地模仿，他在比较中寻找差异。虽然由于光线等原因，拍摄物品的色彩和实物的色彩完全一致是不可能的，但是陈年还是希望带给消费者类似实物的颜色，不让反差特别大。

据陈年分析，PPG 一开始就不惜重金在电视台、纸质媒体做广告，并通过电话营销模式销售产品，用户退货标签一旦损坏就不能退货，处处

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以企业利益为先。陈年认为网络销售服装不能如此，他果断地剔除了 PPG 的销售模式，开始大刀阔斧地实行客户 30 天无理由退换货和开箱试穿满意后再付款的策略。货到付款和不满意退款的策略大得人心。在凡客诚品买衣服，只要不满意，30 天内 VANCL 无理由退换货；用户收到 VANCL 的衣服时，可以当面拆开试穿，觉得满意了再付款收货。慢慢地，陈年在策略、产品品种和推广方面都呈现了与众不同的品质。个性化地为消费者着想的运营策略让凡客诚品远远摆脱掉了竞争对手，并在强烈的电子商务竞争中脱颖而出。

虽然销售额大幅上升，但因为核心策略的推行，凡客诚品当时并没有迅速掘取到互联网财富，亏损依然很严重，甚至产生上亿元的亏损。但在打造品牌的时期，陈年不计较亏损，他认为通过 4 次融资得到的 1 亿美元用于支持大规模的推广完全不是问题。陈年不看重眼前利益，知道凡客诚品长期良性发展需要的是什么。做企业，很需要他这种长线思维。



陈年语录：

"什么都可以被模仿，只有品牌不能。在挤掉各种环节的成本后，我们始终坚持的就是低价位、高品质产品。"

满足用户需求，凡客食言开始做女装

2008 年，经济危机和雪灾双重危机让凡客诚品的销售业绩也陷入危机中，这时的陈年经历着创业时期最艰难的时光。但有了我有网的失败垫底，陈年不怕输，他细心研究和分析凡客诚品的顾客群，并敏锐地发现：单一的产品线无法满足顾客的多元化需求，凡客需要更多元化的产品线来满足客户需求。例如，买男士衬衣的不仅仅是男性顾客，也有给老公或者男朋友买衬衣的女性顾客，女性顾客建议增加女装，这就意味着凡客诚品要打破不卖女装的宣言了。陈年左右为难，但在销售危机下，陈年不得不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重新思考凡客的产品定位。最终凡客诚品被迫食言，为迎合顾客的真实需求，决定增加女装产品线，并继而扩展到童装、鞋、配饰、家居用品等一系列产品。在经济形势动荡的 2008 年，重新定位后的凡客诚品销售额却创下了 3 亿元的战绩。

“衬衫很容易标准化，而男人就是那德行，他就是买衣服不试，而女人哪怕是买件内衣也要试个没完没了”。陈年通过分析顾客群体，看到服装行业的无限商机，产品线丰富后，陈年再次出资 5000 万美元，复制凡客诚品的模式，创办全新的服装电子商务网站 V+（vjia.com），专门代销国内外知名服装服饰品牌。

2007 年之前，陈年几乎没有一点服装业的经验，但现在俨然是一个服装业行家。谈到成功的经验，陈年总结道：“如果说我学到了什么，那就是，如果你想把一件事情做好，那你自己就是所提供服务和产品的第一个消费者。己所不欲，勿施于人。第二是要永远寻找新的市场，寻找路径接近消费者。”执行力就是门槛，正是他之前在卓越网时的团队要求，现在的凡客诚品也引以为傲，“凡客诚品的主体运作者均系原卓越网骨干班底，诚信务实”。



陈年语录：

“去掉网络的因素，凡客诚品就是一个服装品牌，产品的品质和对流行趋势的引导、把握和设计是我们未来的努力方向。一些好的国际服装品牌，尤其是男装品牌，是我们下一步想要学习的对象。”



财富智慧：

越是流行的东西，越有钱可挣：这是成功者坚信不移的赢钱术，巧妙利用流行趋势，利用人“向上看”的心理去操纵流行趋势，才让那么多的商人成为大富豪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





盛大集团创始人陈天桥：敏锐书写盛大“传奇”

陈天桥，男，1973 年生于浙江绍兴，1994 年毕业于复旦大学经济学专业，现任盛大集团的首席执行官。1999 年，陈天桥以 50 万元启动资金创立了盛大网络有限责任公司，盛大成为世界上拥有最多同时在线用户数的网络游戏运营商，是中国互动娱乐产业的领军者。2004 年，盛大在美国纳斯达克股票交易所上市，陈天桥遂跻身中国首富行列。

无论干什么，首先要适应环境

1973 年，陈天桥出生于知识分子家庭，父亲是工程师，母亲是英语教师。“高知”启蒙教育对于陈天桥的成长很有裨益。他少年时期每次考试都是年级第一，考入复旦大学学习期间也成绩优异，并担任学生干部。

1993 年，20 岁的陈天桥修满学分，提前一年完成学业，进入当时知名的国有企业——陆家嘴集团工作。最开始的 10 个月里，他每天都在一个小房间里放映有关集团情况介绍的录像片，无法跟别人谈论自己的远大理想，也无法在简单的放映工作中施展他的才智和抱负，他第一次体会到了现实与理想的落差。但他不像年少气盛的很多人，觉得埋没了自己，委屈了自己，在那段时间里，他做好计划，潜心读了很多书。

1994 年，集团下属的一家企业有干部挂职锻炼的机会，陈天桥被选定担任那家有着 200 多人的企业的副总经理。在日常管理锤炼中，他养成了严谨厚重、基础扎实的管理风格。在任职副总经理期间，陈天桥出色的战略眼光和独特的管理战术，让他推行的改革措施收效甚多。通过努力，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他被直接晋升为集团董事长兼总裁的秘书。这段工作经历让陈天桥认识到，无论有怎样的抱负，首先是要让社会接受你，而不是去要求社会来适应你。陈天桥不好高骛远、脚踏实地的好习惯就是从这时养成的。



陈天桥语录：

“在我当时这样一个年纪、这样一个背景，我能耐得住 10 个月的寂寞，躲在一个小房间里放录像，我自己感觉这对后面的年轻人还是有所启示的。很多年轻人觉得自己怎样怎样，要干这个，要干那个，但无论干什么，首先要适应环境，而不是等着环境来适应你。”

敏锐的判断力，寻找战略突破点

1998 年，陈天桥离开陆家嘴集团，加入一家证券公司做管理工作，并结识了后来的妻子雒芊芊。与此同时，陈天桥开始接触互联网，这逐渐让他对证券行业失去热情。在网络游戏中，陈天桥敏锐地看到了巨大的市场。

1999 年，凭借自己独到的眼光与精准的判断，他与妻子、弟弟、同学等一起凑了 50 万元，创办了上海盛大网络发展有限公司。当时的中国，互联网泡沫迅速膨胀，盛大在创办之初选择网络卡通作为市场的切入点和突破口，陈天桥想做“网上迪斯尼”，推出中国第一个图形化网络虚拟社区游戏《网络硅谷》。精准的突破口，让盛大在短短几个月时间里就拥有了 100 多万注册用户，因此，中华网以 300 万美元的风险投资快速注入，为盛大的发展赢得了最初的发展动力。

2000 年底，盛大办起了卡通杂志，购买了《黑猫警长》的版权，还与中央电视台联合举办了全国性的卡通画比赛，同时盛大还帮“奥迪”、“飘柔”等大品牌厂商做网上动画广告。盛大的卡通业务为盛大的发展奠定了牢固的基础，公司的业绩逐渐转好，但盛大依然进入了危机时期。当时互联网市场并不好，泡沫崩溃，网络股跳水，面临投资商的撤资，IT 产业出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现了前所未有的萧条。在大批网站都倒闭的情况下，盛大还苦苦支撑着，飘摇向前。

这时，在盛大的危急关头，毛泽东“集中优势兵力，各个歼灭，寻找敌人最薄弱的环节进行突破”的战略理论给了陈天桥启发，盛大要存活下去，必须要学会做选择题，有所取舍才会有所得到。为了保存实力，渡过危机，陈天桥决定集中所有资源和精力经营网络游戏，从社区游戏转向大型多人在线角色扮演游戏。

陈天桥再次以极为精准的眼光找到了出路，运用“敌进我退”的军事战略帮助盛大走出了互联网的寒冬，实现了盛大的飞跃发展。



陈天桥语录：

“动画在国外已经发展了二三十年，我们不会去和对手正面交锋。但我们拥有最大的网络游戏市场，这是我们进攻的机会。因此我们选择一开始从运营入手，寻找战略突破点。”

审时度势，变劣势为优势

《传奇》由韩国 Actoz 公司开发，2001 年 6 月 29 日陈天桥拿到了这款游戏，以 30 万美元的价格购下《传奇》在中国的独家代理权。但支付版权费后，盛大剩下的钱仅仅够公司运营一个月，30 万美元是陈天桥最后的家底。有敏锐的市场判断力的陈天桥破釜沉舟，因为他相信盛大能够凭借《传奇》盛大。

果然，陈天桥的判断没有错，背水一战之后，《传奇》大大吸引了玩家的兴趣，上线的第一个月盛大就赢利了。2001 年 9 月 28 日公开测试开始，在线人数迅速突破了 10 万，11 月 28 日开始正式收费后，人数依然不断增长，同时在线人数迅速突破 40 万。这在当时的网络游戏界已经算是奇迹，《传奇》迅速登上各软件销售排行榜的首位。仅仅一年半的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间，《传奇》就占到了中国网络游戏68%的市场份额，陈天桥就这样成功而快速地改变了中国网络游戏产业的格局。

基于《传奇》的火热景象，玩家暴增，陈天桥不得不考虑盛大的资金回流和品牌形象。当时如果继续依靠老方式——销售点卡根本无法满足用户的需求，因此盛大除了在销售网络公司代销盛大游戏卡之外，还开辟了新的销售渠道——网吧销售渠道，其实方法很简单，就是让网吧成为盛大的合作伙伴。

陈天桥借势网吧“印钞机器”，让各地的网吧协会来代销游戏点卡，网吧里装上盛大的系统，玩家只需要告诉老板玩多长时间，充值后就可以开始游戏，方便快捷地解决了用户的需求，又恰到好处地解决了点卡的销售问题。就这样，当时每天的收入超过 100 万元人民币，不费吹灰之力就进账 6 亿多元人民币，当时纯利润就超过了 1 亿元人民币。

但是，在运营《传奇》的过程中，由于市场私设服务器泛滥，无法保证技术，用户的怨声不断。2003 年 2 月，为了力保用户群，陈天桥果断地停止了与 Actoz 的合作。按照《创奇》的成功模式，盛大又相继代理了《新英雄门》、《疯狂坦克》等多款大型网络游戏。



陈天桥语录：

“一个企业发展所要经历的五个阶段：一是战略上寻找突破点；二是要专注；三是要进行整个产业链的整合；四是适度多元化；五是变成社会企业，承担适度的社会责任。”

自主开发游戏，核心战略

一款普通的网络游戏，通过盛大的运作，都可以成为国内最火暴的网络游戏之一。陈天桥仔细思考：Actoz 公司的核心竞争力就是游戏系统，为什么盛大不自主开发游戏呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



陈天桥度过了摸索的创业期，对盛大做出战略方向调整：从网络游戏代理商转变为主营自主产权产品开发商，盛大从此进入了高速发展期。

为了自主开发游戏，2003 年 3 月，盛大网络与软银亚洲战略融资 4000 万美元。2003 年 7 月，盛大网络自主研发的第一款网络游戏《传奇世界》开始公开测试；8 月，《传奇世界》同时在线人数突破 30 万，盛大网络所有游戏的同时在线人数突破 100 万，盛大成为世界上拥有最多同时在线用户数的网络游戏运营商，刷新了自己保持的世界纪录。

2004 年 4 月，盛大相继收购和参股韩国、美国、日本的游戏开发公司，投资 4000 万元组建研发部门研发游戏。2004 年 5 月，盛大在纳斯达克上市。一周后，股票交易价从 11 美元冲上 17 美元高位，盛大网络市值达到 65 亿元人民币。

一向市场敏锐的陈天桥，2005 年又为盛大找到了新的市场突破口——网络电视，为网络电视提供棋牌游戏、网络游戏、小说、评书、相声、MP3、电影等内容，开启了盛大的“家庭战略”。

盛大创办初期只有 5 名员工和一间小小的工作室，他们自己去招聘，说要做网上的迪斯尼，没人理睬。现在，盛大网络拥有了 15000 平方米的办公楼，1000 多名员工正在为网络迪斯尼的梦想奋斗着。

盛大的成功说明，抓住机遇非常重要，如果没有敏锐的眼光，没有深入的洞察力，就无法把握机遇。陈天桥始终以前瞻的眼光和果敢的魄力，抓住一次次机遇，化解一个个危险，为盛大创造了一个个“传奇”。

陈天桥之所以成功，就是因为他善于用独特的眼光挖掘商机。他离开顺风顺水的工作岗位，投注于刚刚兴起的互联网行业；把自己玩游戏的爱好发展成一项事业，创立了社区游戏网站；公司步入低谷时，果断选择大型网络游戏，并创造了通过遍布全国的网吧销售和推广游戏的经营方式。独到、敏锐的陈天桥总是一次次的“变劣势为优势，变短板为特色”，审时度势、通权达变，在当今这个充满竞争和变数的时代，是一种难能可贵的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



陈天桥语录：

“盛大网络设定的目标是：立足中国，依托亚洲，成为在中国居领先地位的互动娱乐企业。”



财富智慧：

低价策略并不是好策略：富豪讲究身份，珠宝首饰价格再贵，他们都愿意一掷千金，反而不愿意那么计较价格。相反，如果商品价格过低，反而会使他们产生怀疑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





中国第一程序员求伯君：民族软件开发勇士

“中国第一程序员”求伯君，金山软件 CEO，男，1964 年 11 月出生于浙江省新昌县。他毕业于中国人民解放军国防科技大学，后分配到河北省徐水县石油部物探局的一个仪器厂。1988 年求伯君加入香港金山公司，在深圳开发 WPS 软件，该软件占据了 95％以上的市场份额；1998 年联想注资金山后，求伯君出任金山软件总裁，荣获广东省青年科技奖；2000 年底，求伯君出任金山软件董事长，同年被评为“CCTV 十大经济年度人物”之一；2001 年求伯君当选年度中国 IT 风云人物；2003 年，金山业务涉及互联网游戏，研发推出原创国产游戏《剑侠情缘》网络版；2005 年，研发全新的 WPS Office，产品发布后，下载量迅速达到 3800 万；2007 年，WPS 2007 发布，并且走向日本、越南等海外市场，求伯君当选为年度中国游戏行业优秀企业家；2007 年 10 月，金山软件在香港联交所上市。

编写西山文字打印程序，结识伯乐

求伯君 1964 年出生于浙江省新昌县一个偏僻、贫瘠的小山村。没文化的父母很开明，无论如何都要供求伯君读书。1980 年求伯君以数学满分的成绩考入中国人民解放军国防科技大学系统工程与数学系。求伯君很快就迷上了计算机。大三时，他开发的第一个软件是用于学校图书馆的图书管理系统软件。当时计算机还未普及，求伯君很想多多使用学校机房的计算机，因此偷偷配了机房的钥匙。虽然用到了计算机，但为此求伯君失去了毕业留校的机会。毕业后他被分配到河北省徐水县的一个仪器厂，主

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要工作就是用计算机做报表统计，扎实的专业知识无处发挥。

当时仪器厂每年都会来很多高校的实习生，这年深圳大学的一个女生来厂里实习，求伯君对她一见钟情，但无论求伯君怎么苦苦追随，女孩实习完成后，毅然回到了深圳，只留给求伯君头也不回的背影。失恋的痛苦让求伯君得了相思病，他决定攒钱去深圳看望那个女孩。南下深圳后，虽然没有追上喜欢的女孩，但深圳处处充满新观念，给了求伯君启发。在深圳，时间就是金钱，高效率的生活给了求伯君巨大的刺激，相比仪器厂不紧不慢的生活，求伯君更喜欢紧张刺激。热火朝天的创业激情吸引着求伯君，他毫不犹豫地决定辞去稳定工作，南下创业。“单位不让辞职，我也管不上许多了。为了尽快出去，户口、档案全抛在了脑后，不要这些了又怎么样！管他三七二十一，先出去再说。”值得庆幸的是，这股什么都可以抛之脑后的闯劲，成就了中国软件的领路人。

动身去深圳之前，求伯君的老乡计算机出了问题请求他的帮助，在解决了问题后，根据打印机的硬件，求伯君写出了西山文字打印驱动程序，这个程序可以支持多种打印机。老乡看到求伯君强大的专业知识，建议他将写出的程序卖给北京四通公司，当时四通推出的 OK18320 打印机正缺少这个程序。求伯君以 2000 元的价格将打印程序卖给了四通，而四通每套程序卖 500 元，卖了好几百套。1987 年，看重了求伯君扎实的专业知识，四通盛情挽留求伯君，破例给他提供其他人都没有的住房。在四通工作期间，求伯君结识了他软件事业的领路人——香港金山的张旋龙，双方一见如故。张旋龙与四通合作推出的 SUPER 机有些出了故障，求伯君只花了一个晚上就解决了。求伯君人生的第一位伯乐就是慧眼识君的张旋龙。求伯君说：“我是赶上了计算机刚进入中国，一切都是空白的机会。”不单要勇抓先机，也要有周密的准备，如果求伯君没有扎实的专业知识，市场再空白，他也抓不住。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





求伯君语录：

“我家乡的西山是浙东名山——四明山的支脉。我在国防科技大学念书的时候就自称‘西山居士’，我把第一个打印驱动程序命名为‘西山超级文字打印系统’，第一个中文磁盘操作系统命名为‘西山 DOS’。游戏、写程序和航空活动是我的三大爱好。”

开发 WPS，抗衡微软

四通公司最主要的业务是开发以打字机为主的产品。求伯君扎实的专业知识蠢蠢欲动，他意图开发文字处理系统，但四通公司并不赞同。有劲没处使的沮丧感让求伯君难以再波澜不惊地在四通工作。因此，1988 年，他答应了张旋龙的邀请，到珠海专心开发 WPS 系统。当时条件非常艰苦，只有一台 386 计算机，求伯君就单枪匹马地投入了 WPS 的开发工作。那段时间，求伯君住在地下室里，足不出户，困了就趴一会，饿了就吃方便面，超负荷日夜不停地工作着。强大的工作压力，让他一年里三次肝部出现严重问题而住进医院，住院期间，他也把计算机搬到病房里继续工作。就这样，废寝忘食、专注地开发 WPS，克服千难万阻，在经过 13 个月的潜心研发，WPS 1.0 面市了。该软件实用性好的口碑即使没有广告和互联网推广的情况下，依然一夜之间风靡全中国。中国第一程序员就这样一举成名了。

当时计算机的代名词就是 WPS，企业买计算机就是为了学习 WPS，练习打字。当时，每套 WPS 软件的批发价是 2200 元，连续几年的销售量都在 3 万套以上。在如此大的经济效益面前，张旋龙发了不菲的奖金给他，并为他买了价值 200 万元的别墅。

1993 年，美国微软公司抢滩早就垂涎的中国这个庞大的市场。微软所向披靡，其技术、品牌、资金一并进入中国市场，导致国内多家软件公司倒闭，金山软件等公司依然苦苦支撑着。举步维艰的金山公司于 1994

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年被方正收购，张旋龙把软件单分出来，和求伯君一起创建了珠海金山软件公司，求伯君担任公司总经理。他潜心研发出来的 Office 集成办公系统“盘古组件”没有延续运用 WPS 的品牌，也不懂得商业运作，加之受到微软公司推出的文字处理软件——中文 Word 的冲击，Office 集成办公系统一上市就惨遭失败。

1995 年，微软欲以年薪 70 万美元欲挖走求伯君，求伯君觉得微软太傲气了，断然拒绝，他坚信 Word 能够做到的事情，他也能做到。求伯君说：“微软的态度比较傲气，给我的感觉是要仰起头才能看到他们，他们语重心长地对我说：‘好好干，到我们这里有前途’，使我难以接受。另外，好多朋友劝我，你这杆大旗可不能倒。”微软想彻底打垮中国软件业的如意算盘打空了。

金山公司市场份额迅速缩小，WPS 的研发人员只有 40 人，要抗衡云集了 4000 名程序员的微软办公软件 Office，以小搏大，求伯君自信不会输，继续开发新版的 WPS 97 来收复“河山”。为筹措资金，他毅然卖掉了公司奖励给他的价值 200 万元的别墅，4 年如一日，每天工作 14 个小时以上，终于开发出更适合中国人习惯的 WPS 97。有了 Office 集成办公系统失败的教训，WPS 97 一上市就以廉价的优势抢占市场名列榜首，仅两个月销售量就超过 1.2 万套，在软件销售排行榜上超过了美国微软的 Word。实用性很强的本土化软件成功狙击了微软，微软的市场受到了极大的影响，从开始高达 3000 元的售价大幅度降到 97 元。WPS 97 极大地振奋了当时国产软件的信心，求伯君成了扛起民族软件大旗挑战微软的民族英雄。



求伯君语录：

“如果从开始就想着怎样赚钱，我也不会有今天。事业和金钱无关。当你全身心投入开发的时候，不给你钱你也要干。开发时，根本没有心思考虑报酬。只有先成就了事业，才有资格谈报酬。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



多元化领域都奠定国际影响力

WPS 迎来了新的发展动力。1998 年，联想公司向金山公司注资 900 万美元，同时还带来联想成功的运营模式，不仅仅有管理方面的成功模式，也有市场运作方面金山比较薄弱的模式。一下子，WPS 从原来的散兵游勇变成了正规军，这个变化在求伯君看来是巨大的。

与此同时，Internet 的发展对文字处理软件产生了极大的冲击。从 DOS 转到 Windows 平台以后，WPS 未来很有可能会转向 Internet 平台。因此敏锐的求伯君在联想的资金注入后，果断地投入千万元巨资开发智能集成办公软件 WPS 2000 等一系列产品，同时发布金山词霸、金山快译等多种工具软件，齐头并进地挺进工具软件市场。

1999 年，金山公司开发的网络游戏《剑侠情缘》一上线就异常火爆，继而打开了越南、马来西亚等地市场，《剑侠情缘》在越南占据了 70%以上的网络游戏市场，在中国台湾地区也进入前 5 名。

在办公软件、网络安全软件、网络游戏、工具软件、大型互动社区等多个领域，金山都取得了行业前列的地位。2005 年，金山走向了世界，进入国外市场与微软一争高下。

同年，日本金山公司成立，金山毒霸、WPS 先后进入日本市场，金山毒霸收费仅半年就占到日本市场 4 %的份额，名列第五名。2006 年，WPS Office 2007 日文版在日本热烈登陆。中国软件在国际市场的生命力如此强大，求伯君当时并没有想到，这一举措让金山有了在国外反击微软的强力阵地。

“世界上没有哪一个民族愿意把作为信息产业灵魂的软件产业完全建立在他人的智慧上。全世界优秀软件的决战更是一种文化的碰撞、一场智慧的较量。”

中国第一程序员、国产软件民族英雄、中国的比尔·盖茨——求伯君缔造了开发出中国办公软件 WPS 的金山软件公司，成为中国软件业的一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面旗帜。他是扛着民族软件的大旗，奋勇向微软挑战的斗士。他那种虽然充满艰难，但矢志不渝，不怕辛苦，长期坚持并专注于兴趣之下的精神值得所有创业者学习。



求伯君语录：

“做好产品比上市激动，贵在坚持。”



财富智慧：

成功者赚钱的信念是忍耐：善于计算的犹太人，有极强的判断力，如果他们认为自己的合作伙伴在某方面有利于自己，能够为自己带来钱财，那么，他们就有坚定的耐心等待时机到来。但是，他们的忍耐也是有限度的：“在忍耐中争取应得到的一切，你要为我的忍耐付出代价。”

全国诚信交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章

地产大鳄的资本路

人生的第一桶金就是自信。要创业必须经过一个积累经验、看待财富的过程，经历比资金更重要。地产大鳄们都是这样一路走来的。

◆ 潘石屹

变卖家当 80 元初创业，千辛万苦，永远都是市场的学生，只有不断地学习，才能让 SOHU 的财富触角越伸越广。

◆ 许荣茂

放眼世界，不按照常理出牌，创造财富的勇气与魄力奠定了江湖地位。

◆ 王石

把自己放在高峰，也把自己放在低谷，才创建了万科王国。

◆ 冯仑

固执地选定了房地产就坚持到底，这种理想让他和万通勇往直前。

◆ 王健林

从改造旧城开始，使万达成了世界 500 强企业在中国最大的房东。

纵观地产大鳄成功的资本路，原来成功者与常人的差别并不是智商而是一种毅力。这种坚持的毅力——累积资本路的毅力虽然今天很小，但十年以后就是“航空母舰”，关键看你有没有毅力走过十年。正如王石所说，成功 100%=运气 90%+理想主义 5%+激情 2%+坚韧意志 2%+控制力 2%+自省力 2%+平常心 2%-浮躁 1%-懒惰 1%-贪婪 1%-依赖 1%-没有同情心 1%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



世茂总裁许荣茂：不按常理出牌的投资客

许荣茂，男，1950 年出生于福建石狮，硕士学位，香港世茂集团董事局主席，中国高端地产的巨鳄大亨，多次位居《福布斯》中国富豪排行榜前三甲，同济大学名誉教授。1989 年，许荣茂进军房地产业，南征北战，不按常理出牌的经营之道和不注重眼前的敏锐眼光，使他分别在 1994 年和 1999 年北京和上海房地产处于低谷的情况下，大举全胜。许荣茂说：“我在全国投资的房地产项目资金总额是 200 亿元，正在动工和已经完成的建筑面积达 300 多万平方米。”

他多次向政协提案，鼓励更多的侨商回国创办实业，致力于为中国引进更多跨国财团和世界五百强企业，为上海世博会的成功申办出巨资倾力配合，鼎力支持，献言献策。

从纺织业到房地产，挖掘第一桶金

许荣茂对数字非常敏感，心算过人，加之敏锐的判断能力和过人的投资天赋，1981 年开始进入证券市场，当上了证券经纪人，开始在资本市场上长袖善舞。后来他成立了上海世茂投资发展有限公司，1981—1983 年，“买入卖出”的证券生意使他获得了奠定后来事业基础的第一桶金。开始累积人生财富的许荣茂当时年仅 32 岁，身价就已过千万。

股市里的钱来得快去得也快，如何使财富增值变成了许荣茂最爱思考的问题。思索再三，他认为投资实业才是财富增值最好的方式。于是，1985 年，许荣茂决定将资金投入纺织服装行业，但一开始就帮美国加工，没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



自己的品牌，这让许荣茂缺乏满足感。1988 年，许荣茂在香港投资建立纺织厂。在运作的过程中，他发现在香港办厂成本很高，为了节省成本，他又把纺织厂搬到了内地，在内地开设工厂，生产出的产品出口到美国。

这样倒腾纺织和成衣生意，许荣茂依然不能寻找到满足感，于是又决定回到家乡投资房地产。1989 年，老家福建石狮的第一块地成了许荣茂房地产生意的“试验田”。随后，1993 年，许荣茂又在福建武夷山以投标方式购得 500 亩土地，投资 2 亿元资金开发旅游度假区，兴建了振狮大酒店、振狮经济开发区和占地 6000 亩的闽南黄金海岸度假村，大手笔的投入赚取到的利润高达 50%，因此许荣茂成为在国内石狮地区最大的房地产投资商。老家是许荣茂房地产事业的出发点，但不是终点。在此期间，许荣茂还前往澳大利亚投入大量资金，在悉尼和澳大利亚北部城市达尔文做房地产。



许荣茂语录：

“不管在什么市场，只要自己做得最好，就有很多机会。人生像一个舞台，一旦自己能扮演一个比较重要的角色，应该认真把握。我这个人只要看到一个机遇，都想尽量抓住它。”

低价掠地，淘金于北京、上海

1994 年北京楼市低迷，许荣茂看到无限商机后，决定逆市大举进入北京市场。许荣茂在北京拿到的第一块地有 10 万平方米，开发亚运花园是他涉足北京市场的第一个楼盘。亚运花园的优良楼盘品质让北京人开了眼界。在第一次小试牛刀之后，1997 年，许荣茂再次拿下占地 20 万平方米的华澳中心，这又在北京地产界引起了不小的震动。随后，16 万平方米的紫竹花园、20 万平方米的御景园在前两个品牌成功运作的基础上相继上马，随即震惊火暴的北京楼市。楼盘开发一个成功一个，其诀窍在于，挑选他人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并不看好的地段，低价买进，然后兴建高档住宅小区，神奇升值，因此获利不少。这几个楼盘总投资超过 40 亿，回报率也相当高。这一举措让许荣茂快速抢占了北京高档住宅市场几乎 1/3 的份额。

2000 年北京房地产再上高峰，而许荣茂并不继续抢占北京市场，他力排众议，将投资方向转到上海。2000 年，上海楼市还处于低谷时期，许荣茂却看到了别人看不到的机会，他看到的是外资企业和跨国企业云集上海，“高档+外销”的投资理念正好可以应运而生。因此，在上海地产低谷的时候他毅然选择进入，所采取的策略正如当时进军北京楼市一样。许荣茂有“在赢得世界之前，先拥有放眼世界的气度”。

进入上海后，许荣茂买到的第一块地是现在世茂滨江的所在地，从浦东新区政府手里以每平方米 300 美元，每平方米即 2500 元的楼面成本，兴建了世茂滨江花园。在建这个小区时，从规划、设计、用料都进行过精心的准备，销售方式更是别出心裁，许荣茂让自己的儿子去台北采取广告轰炸的方式来促销，仅仅 7 天时间滨江花园在中国台湾地区就创下 12 亿新台币的销售业绩。成功的“台湾攻势”态势大好，他还把滨江花园推销到美国，在那里销售了 3 亿多元。之后的销售超过了百亿元的业绩，蝉联 4 年上海楼盘销售冠军。

许荣茂看中了万象广场所在的市百一店对面一块面积达 14 万平方米的地块，他抓紧时机进行资本运作，这时正值上海万象集团业绩一路下滑，股票一落千丈，许荣茂不失时机地购入万象集团 26.43%股份。入主万象后，许荣茂立即将恒源祥等优质资产剥离，一次投入 30 亿元，在这里崛起一座 333 米高的上海世茂国际广场。许荣茂不按常理出牌，很多人不看好这个项目，2001 年大部分时间处于停工状态。许荣茂拿出自己的私人资金，将该项目的注册资金由 1.5 亿元增为 4 亿元。从世茂广场重新开工以来，他没有从股市上融过一分钱，在这个项目里，自己的资金占到了 80%。

低价买地的策略依然运用在上海。上海北外滩项目的土地当时的价格

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是每平方米 4000 元，花费 4 亿元，在房子还没有盖的时候，那块地的市值已经涨到 30 多亿元。一砖一瓦都还没有搭建，许荣茂就凭借其敏锐的市场嗅觉赚到了 20 多亿。这样的掘金速度，没有几个人胆敢为之，但许荣茂做到了。



许荣茂语录：

“一个企业如果每年增加都是 50%以上，那么 10 年就是 100 倍。今天很小，10 年以后就是航空母舰。”

地产触角延伸，大展拳脚

非常细致、严谨，每个细节都认真对待，甚至一个灯也可以调上几百次的许荣茂正是如此累积着点滴的财富。世茂的成功与许荣茂倾注的心血是成正比的，不积跬步，无以至千里，在做每个项目之前都会投入高额的成本进行前期调研。世贸的地产触角伸向南京的时候，为了拿下一块地皮，许荣茂拍地之前就做了全套的规划模型，在去买地的时候装满整个卡车运到南京，表示自己的诚意和规划，当地政府看到后感动不已。谈起成功，许荣茂一向极为低调，他说：“我不觉得自己有什么特别的，只是比人家更投入、用心、注意细节而已。项目图纸我要一遍遍看，很多人觉得微不足道的小事，我们都认真去做。”这与从小就学习中医关系很大，学中医的人往往都很细心，许荣茂也不例外。细心的他总是能抓住一次次良机，并成功返航。许荣茂的细致、真诚是成功的基础，这样的优良品质也一直居功至伟。

房地产投资风险很大，一不小心就回笼不了资金，导致全盘瘫痪。许荣茂说：“其实，房地产投资自有其诀窍，几十亿的资金不可能一下子投入，而是 2 亿、3 亿地分期投入；同时要拼预售，尽快回笼资金。我不习惯把面铺大，而是把各个项目之间衔接得比较紧凑，以应对庞大的财务成本。”房地产运作的常识虽然简单，但需要领队人拥有超人的胆识和运

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作技巧，需要通过规模效应降低成本，并且要快速运作，否则只能全盘皆输。

“缔造生活品位，成就城市梦想”是世茂集团的理念，城市经营者许荣茂也一直带领着团队信奉并追随着这种理念。2005 年，世茂以绝对优势当选“令人尊敬的房地产企业”。

现在的世茂集团，多元化发展的触角已经延伸至房地产以外的旅游、酒店等多个领域，成为一家国际性、综合性的投资集团，并形成了以“世茂房地产” 及“世茂股份“两家控股上市公司为核心的大型企业集团。2009 年 5 月，世茂股份通过定向发行股票的方式从世茂房地产中购入多个优质商业地产项目，一跃成为国内最大的商业地产企业，同年 9 月，销售额已经达到 175 亿元。

“在赢得世界之前，先拥有放眼世界的气度。今天很小，十年以后就是航空母舰”。许荣茂通过实干增强实力、迎接挑战，勇于寻找市场低点，不按照常理出牌，创造财富的勇气与魄力奠定了他的行业地位。



许荣茂语录：

“开发高档住宅只是世茂进入房地产行业第一阶段的产品定位，通才型的企业未来将占有主要的市场份额。”



财富智慧：

成功者智慧的变钱术——把手中的钱用活：这是成功者经商的大学问，当然这并不是说存款，而是作为现金运转。对成功者来说，“不减少”正是“不亏损”的最起码的做法。想借助银行存款求得利息，是不太可能获得利润的。银行存款和现金相比，当然是现金最可靠，既不获利也不亏损，但成功者懂得用活现金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



万科总裁王石：超过25%利润的项目不做

王石，男，原籍安徽金寨，1951 年 1 月出生于广西壮族自治区柳州市，兰州交通大学给排水专业毕业。1988 年成立深圳万科企业股份有限公司，1991 年公司在深圳证券交易所正式挂牌上市交易，王石历任公司董事长兼总经理。王石在房地产界叱咤风云，创立了万科集团，铸造了中国地产第一品牌。同时，他也是年纪最大的探险运动家，他登山滑翔，航海，坐着热气球升空，登顶世界最高峰。这位曾经被医生预言可能会坐轮椅度过下半生的汉子，用 3 年的时间，爬了 11 座雪山，登顶过珠穆朗玛峰，穿越了南北两极，他还创造了 6100 米中国滑翔伞最高纪录……

军旅生涯，奠定不断尝试的基础

王石 1951 年 1 月出生于广西壮族自治区柳州市，17 岁就入伍到了部队，从军 5 年，几乎握了 5 年的方向盘。做汽车兵期间，王石经历了许多艰难困苦，新疆的冰天雪地磨砺着王石的意志。王石虽然不喜欢开车，但对部队的卡车王石不仅开得很好，而且还是修车的一把好手。新疆当时的路况不算好，王石的开车技术异常娴熟，而且善于修理。即使不喜欢开车，依然能尽职尽责地把本职工作做到最好，这就是王石。回忆起从军生涯，王石说："到了部队以后，我发现我的个性特征可能不大适合当兵，因为我比较喜欢出风头，喜欢有自己的独立见解，但军人是以服从命令为天职的。所以在当了 5 年汽车兵之后，我就离开了部队。"

部队生活组织纪律严明，军人的实事求是作风都体现在日后万科的企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业文化里，军旅 5 年对王石的磨砺奠定了万科的成功。王石做到了房地产行业的先锋，不吝啬拿出自己走过的弯路同大家分享，总结自己的失败，给后来者累积经验，少走弯路。

复员后，不喜欢开车的王石选择了当工人。当工人期间因为表现优异，王石被推荐上了兰州铁道学院，就读于给排水专业，毕业后被分配到铁路上做工程。在工作期间，王石自学了英语，当上了翻译，但是王石不喜欢翻译工作，他不断地尝试，不断地选择，总想要做自己最喜欢的事情。



王石语录：

“给自己留了后路相当于是劝自己不要全力以赴。”

倒卖玉米，深悟专业财务知识的重要性

1983 年，王石得到消息，正大康地需要大量的玉米，这是一家美国大陆谷物公司与深圳养鸡公司合资办的饲料生产企业。这一巨大的诱惑吸引着王石前往深圳。这年 5 月，他义无反顾地离开了广州，开始了倒卖玉米的生意。他一打听才知道，之前的玉米均来自美国、泰国和中国东北，广州是不产玉米的，东北的玉米需要解决运输问题。正大康地因此与王石签订了合同，同时设立了一个“饲料贸易组”，独立核算，王石任组长。开始辛苦的玉米倒卖生意时，王石常常与民工一起，在深圳火车站扛着 100 多斤的玉米搬来搬去。

第一单玉米生意成交时，王石带上空塑料口袋去养鸡公司收钱，天真的王石以为是要扛着人民币回去，当时他根本不明白银行转账和空白发票是什么意思。在财务方面，王石是个门外汉，极度缺乏业务知识牵引着王石奋发图强。那段时间，王石下班后的第一件事情就是看财务图书，无论下班多晚都要看。功夫不负有心人，3 个月后，勤学苦练的王石终于学会了记账和阅读财务报表。靠做饲料中介商倒卖玉米，王石赚到了第一桶金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



王石语录：

"要在一个成熟行业里做优秀公司，就必须解决这个矛盾——在利润率不断走低的市场环境中，实现净资产回报率的不断上升。"

进军房地产，开始专一，万科上市

当时宏观政策不断调控，只要政策一调控，企业就必须做出大的决策才能快速占领市场。展销中心因为多元化的生意，一直在不断发展，势头良好。但王石善于在每一次市场调控的时候及时而准确地做好预判断，比如控制放像机的市场等举措。王石倒腾家电的同时，又开始生产录像机的配件和遥控电器开关等。为了响应 1986 年深圳市颁布的"国营企业股份制试点暂行规定"的号召，王石把展销中心更名为"万科"。随后参加深圳威登别墅地块的土地拍卖，拍卖胜出的万科正式于 1988 年的 11 月进军房地产业。虽然为了争夺胜出，万科拍出的楼面价格已经远远高于周边地块的住宅平均价格了，这在拍卖官员的眼里简直是瞎胡闹，就这样，懵懂、鲁莽的万科冲入了房地产行业，并以黑马之势冲刺发展着。

深圳特发集团是万科的大股东，一直控制着万科，这让王石无法大手笔地施展拳脚。因此，1989 年初，万科完成了股份化改制，成功募集到了 2800 万元资金后，终于跳出了原大股东的控制。1991 年 1 月 29 日，万科正式在深圳交易所挂牌上市，王石历任公司董事长兼总经理，由此拉开了万科万亿市值的伟大征程。

1998 年 1 月，朱镕基总理在深圳召集部分企业界人士参与会谈"房地产新政"，王石的发言出其不意，他不谈本行工作汇报，而是把朱总理"税务调整"后，万科的纳税情况全盘汇报，税务政策的效果正是总理想要听到的，在朱总理感兴趣的情况下，他再趁势提议关于房地产业的判断和建议，因此，总理当场"聘"他做"免费"的房地产顾问。

很多企业一开始是专一发展，渐成气候的时候才开始多元化发展，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



王石不一样，一开就多元化发展，正当大家都开始多元化发展的时候，他反而卖掉了自己的零售公司、广告商业礼品公司和蒸馏水公司，开始专心致志地做起了房地产。20 世纪 90 年代初期，房地产行业的暴利相当可观，随随便便就可以有超过 25%的利润。但王石却反对房地产企业的暴利行为，万科规定“利润超过 25%的项目坚决不做”。万科一直有自己的信仰和专注的精神，这正如王石本人一样不断选择和寻找机会，不断在多元化的业务中做减法，在区域化的业务中收缩，在专业领域里做精细，在产品技术中做创新，随即摸索出万科“增长的减法四原则”：做简单而不是复杂，做透明而不是封闭，做规范而不是权谋，做责任而不是暴利。



王石语录：

“一个成功的企业需要公众的信任，需要追求公平的利润，市场也是公平的，暴利是不能持久的，甚至从长远看，可能是得不偿失的。”

做自己喜欢的事情

资金密集型的房地产企业通过改制，可以获取宝贵的资金渠道，这无疑为成功加了一道重要的砝码。万科是所有房地产公司里最早完成股份化改制和上市的，高瞻远瞩的王石在成功上就先人一步。万科从上市后，发展如日中天，但 1999 年王石却辞去历任的总经理职务，背上了行囊，开始追寻自己喜欢的事情——登山。攀登那需要用体力一步一步去丈量的高峰，王石成了“中国的企业家中，登得最高的人”，是中国年纪最大的探险家。当时王石给自己定的目标是 2002 年完成攀越七大洲的最高峰以及穿越南极和北极。

王石认为，做企业应该让人工作生活得更有趣味一些。他不仅做房地产，也登山、滑翔、出书等，还为摩托罗拉拍摄过一款手机的形象广告。“现在我登山已不是个人行为，也有一些示范性。中国的企业家不应该只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知道卡拉 OK，或者只把高尔夫当做是高尚的运动，我想还是需要一点挑战或冒险的。这就是我说的那种不同的思维方式，它不是很急功近利，一定要春种秋收。”

“董事长是从基层业务员一步一步做起来的。我当然遇到过令人窝火的顶头上司，但没有一走了之。这么多年过去了，我还在，原来的领导呢？”踏踏实实地做一件事情，一定会有所成。凭着这股坚持，万科把自己放在高峰，有做大事的胸怀，同时也要把自己放在低谷，才能吸收别人的长处。王石说，成功100%=运气90%+理想主义5%+激情2%+坚韧意志2%+控制力2%+自省力2%+平常心2%-浮躁1%-懒惰1%-贪婪1%-依赖1%-没有同情心1%。



王石语录：

“面临巨大的挑战，我不得不集中调动全部精力、生活阅历和对人生的感悟，并将它们浓缩到一起来面对珠峰，这正是恰到好处的战术。尽管我自认为 52 岁的年龄不是问题，但我仍清醒地意识到自己的体力毕竟不如 30 岁、40 岁的人，必须采取一种合适的战术。这种战术要求我心态必须平和，且始终以一种状态坚持下去。”



财富智慧：

正确的决策能在相互争利的商场快速获利：成功者在赚取每桶金之前，都能做出正确的决策，这很重要。当然，正确的决策需要生意人知彼知己，善于察市料“敌”，及时掌握市场动态。知其力，料其行，先发制人，才能抢先占领市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



万通总裁冯仑：说客的地产王国

冯仑，男，1959 年生于陕西西安，1982 年毕业于西北大学，获经济学学士学位，1984 年毕业于中央党校，获法学硕士学位，2003 年获得中国社会科学院法学博士学位。冯仑曾在中央党校、中宣部、国家体改委、海南省改革发展研究所任职，1991 年创建万通集团，1993 年在北京组建万通地产，曾参与创建中国民生银行并出任该行的创业董事，现任万通地产董事长、北京筑梦教育咨询有限公司董事长、全国工商联住宅产业商会轮值主席、中国房地产协会城市住宅开发委员会副主任委员、华本地产俱乐部荣誉董事长。

“淘金”热召唤者冯仑的创业激情

冯仑于 1959 年生于西安，1982 年毕业于西北大学经济学专业，1984 年在中央党校读政治。冯仑当时是中央党校最年轻的学员，大家都以为他今后定会官运亨通，谁也没想到他会成为一名地产大佬。

冯仑于 2003 年获得社会科学院法学法律博士学位，1984—1990 年先后于中央党校、中宣部、国家体改委任职。他比较喜欢历史和哲学。凭借深厚的理论素养与理性的思考方法，冯仑清醒地认识到必须有平和的心态，摆正创业者与企业发展之间微妙的关系。“中国企业最大的一个毛病，就是很多情况下是以法制人，而企业主则在法外，这尤其在公司创业者中最容易产生。”这种认识为万通带来了难以估量的价值。

1988 年海南建省，中央给予了极大的优惠政策，激发了“淘金”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

热。1990 年邓小平南巡，吸引十万大军下海南，涌入大量资金。发展市场经济的意识形态没有了障碍，中央银行大幅度放松银根，固定资产投资增长率由原计划的 12.6%提高至 68.2%。全国各地，尤其是海南，发展经济的热情空前高涨，海南首当其冲受到直接鼓舞的就是房地产行业。

为此，一部分人带着一纸批文就南下批地建房子，地基还没打，利润就已经翻了好几倍，暴富的速度空前快速。在这股激情的召唤下，冯仑也按捺不住，毅然放弃仕途，下海创业。



冯仑语录：

"心平才能气和，气和才能人顺，人顺才能做事。……我觉得要心平，就是把欲望控制在一个自己能够驾驭的领域内。"

冯仑靠说客发家，说来 500 万

1991 年，冯仑与王功权、王启富、刘军、易小迪、潘石屹等 6 人成立了海南农业高科技投资公司，也就是后来的万通公司。成立之初，王功权是法人代表、总经理，冯仑和刘军是副董事长，王启富是办公室主任，易小迪则是总经理助理，后来的潘石屹主管财务中心。6 个性格鲜明、各有所长的男人，共聚一堂，呼啸聚义，在海南开始了披荆斩棘的江湖故事。

冯仑说："做大生意必须先有钱，第一次做大生意又谁都没有钱。在这个时候，自己可以知道自己没钱，但不能让别人知道。当大家都以为你有钱的时候，都愿意和你合作做生意，到最后你就真的有钱了。"

开始创业的时候，"懂人"和"会说"的说客冯仑手里只有 3 万元，凭借说客的本领，冯仑找到一家信托投资公司的老总，大谈海南房地产的机会以及自己的为人和出身。得到对方的认可后，冯仑开始向对方介绍房地产的新名字——按揭，自己也是刚刚弄明白的事情，冯仑的解说却极大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地引起了对方的兴趣，因此与对方达成自己出 1300 万元，对方出 500 万元的方式一起做。说客冯仑成功地说回了资金，随即骑着自行车回去起草文件，在最短的时间内办好手续，以最短的时间拿到了 500 万元，然后才去银行贷了 1300 万元。就这样，冯仑用 1800 万元买了 8 栋别墅，简单包装之后就拿出去卖了。读者也许会问，这样的第一桶金未免也太容易得到了吧？但这确实是万通公司真真实实的第一桶金。

20 世纪 90 年代初的海南虽然几乎满地都可以捡到金子，但当时的创业环境并不好，朋友之间砍砍杀杀的江湖规则让大家过得都很痛苦。当时，万通公司在海南卖地赚了 5000 多万元，后来买方不认账，在夜总会包厢里用枪指着他们的脑袋，逼迫撕毁合同，不仅要退钱，还要给 26%的利息。王功权采取缓兵之计，答应签下城下之盟，因此，万通公司损失 1 亿元。因为这件事情，其他几个合伙人不满意王功权的处理方式，但当时王功权认为只能用这样的方式才能救大家。

“万通采取最简单的办法——站在这里用别的填补。这是最笨的办法，但我也认为是最强大的办法。当时本可以重组、不认账，但在海南没有。相反，万通采取了很多多余动作的人都死了，这就像走平衡木，30%在翻跟头，70%在走平衡，如果倒过来就不行了。”

“海南不相信眼泪，不承认过去，大家都这样，然后该求人的就求人，没钱了就去蒙，这吃一口，那吃一口，人都没有身份感了。”海南没有像现在的商业规则，完全是按江湖规则行事。冯仑几兄弟过着游侠般的生活，他们凭借着共同的理想和追求，用“座有序，利无别”的“水泊梁山”的方式界定着合伙人的利益关系，发展着他们的万通公司。

“排座次、分金银、论荣辱”几乎是当时很多中国民营企业都面临的问题。挖到第一桶金后，才开始建立财产基础上的合伙人关系，但资源分配、利益结构等系列矛盾相继出现，随后，海南万通公司陷入分道扬镳的僵局。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



冯仑语录：

“做生意的人都特别能‘说’，而且你会发现，尤其是创业者，他们会就一件事情不停地说，说过之后，当着你的面还可以重新讲给别人听，一点心理障碍都没有。要没有心理障碍地将某一件事情反复地讲，讲到最后连你自己都相信了，然后你才能让别人相信。”

北京战役，占据楼市制高点

冯仑他们推行的按揭买房的房地产新模式，开辟了海南第一个采用按揭方式进行交易的市场，这在当时迅速地扩充了万通公司的经济实力。1992 年，万通公司定名为万通集团。海南房地产市场出现泡沫经济，加之合伙人的系列矛盾问题，万通决定移师北京，创立北京万通实业股份有限公司。

1993 年，全国开始对房地产市场进行宏观调控，北京很少有人再开发新的房地产项目，“新世界广场”当时是北京华远房地产公司在做的项目，在政策调控下，华远转出该项目，冯仑顺势接下来。别人都退出市场的时候，他决定逆流而上，因为冯仑看重的是写字楼市场呈现出饥渴状态。新世界广场在万通的打造下，成为万通新世界广场，在北京房地产界掀起了一阵狂潮，也是北京第一个外销的写字楼，在 3600 美元 1 平方米的天价下依然创造了当时写字楼市场销售的奇迹。

即使在没有专业的销售队伍的情况下，冯仑也毅然选择了大胆引入代理公司来做销售，最后北京利达行房地产咨询公司成为冯仑的选择对象。让许多房地产开发商望洋兴叹的正是冯仑创新的销售方式，这使万通公司打赢了在北京的第一次战役。

“第一次成功往往是下次行动的陷阱，而跨越陷阱很难。”继新世界广场项目之后，万通似乎元气大伤。之后，北京写字楼市场开始逆转，接下“理想世界”项目的开发时，万通公司投入了大量的资金。而且当时万通

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

追随大众的商场策略，也在西边开发了高档的万通新世界商场，但久久人气不旺，经营很不理想，以前的赢利也渐渐为后期的失误所吞噬。邯郸学步，必死无疑。冯仑的压力相当大，但有压力并不代表要放弃。经过周密的市场调查，万通总结后提出了“不重复自己”的策略，大胆地将商城改成了北京档次较高的小商品批发市场。

又是一个创新的决定，让冯仑再次空前地赢得成功。经历了这样的挫折，才让冯仑更加自觉，更加理性。万通需要的不是来去匆匆的神话，而是要打造永续经营的百年老店。

冯仑认为今后房地产企业必然面临市场细分和产品单一化问题，企业必须靠单一产品来提高自身的竞争力。

1995 年底，热衷于开发写字楼的公司逐渐增多，冯仑断言传统的、多元化产品的房地产开发商注定要死亡。于是，万通掉转马头，在北京的第二战役攻略放到住宅项目上，开发高档住宅市场。“国内的土地制度、国家的住房保障制度、高档住宅巨大的利润空间及良好的抗跌性是万通选择高档住宅的原因。”

1999 年万通地产推出创新业务——万通筑屋，由此将万通地产的创新观提升到一个新的高峰。

冯仑说：“20 岁是做梦，40 岁更多地要考虑保住现实，50 岁以后就只剩回忆了。”创业难，守业更难，万通做大做强很重要，目前这是冯仑思考最多的问题。

冯仑说：“一个企业都是从小长到大的，别着急，而且创业大概有一年半到两年是瓶颈期，特别难，然后突破瓶颈组织成长，组织膨胀，业务膨胀，然后陷入经济危机，这时迅速调整，调整过来就好了，调整不过来就死掉。头两年要克服瓶颈，之后要控制组织，有了这样一套东西以后，心平气和了，知道一个企业要做大要有很多年时间。”

冯仑告诉创业者“伟大是熬出来的”。在遇到困难时，多数人是再选择而不是将原来的选择坚持到底。“成功者与常人的差别并不是智商而是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一种毅力。”万通的这种毅力既基于对传统房地产开发商和行业的理性判断，也基于创业者的经验和性格——非常固执，“这种固执会产生一种力量”，使人勇往直前。



冯仑语录：

“创新，唯有创新，才是企业成功的法宝。”



财富智慧：

审时度势，善于操纵商机：也是成功者的经商法宝。适时抓住市场上有“利”可图的一切机会，主动出击。成功者善于施小利诱对手而动，或放弃眼前的小利，使对手进入误区，从而使自己获得大利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



万达集团王健林：首创订单地产模式

王健林，男，1954 年 10 月出生于四川省，高级工程师，1970 年入伍，1986 年毕业于辽宁大学，同年 7 月进入大连市西岗区人民政府任办公室主任，1989 年进入房地产行业，1992 年 8 月任大连万达房地产集团公司总经理，1993 年 3 月任大连万达集团股份有限公司董事长、总裁。

王健林问鼎“2010 新财富 500 富人榜”，以 401.1 亿元的财富笑傲群雄，成为首富。

王健林认为财富的本质是用来帮助别人，万达集团及王健林个人对社会的各项慈善公益捐助累计超过 27 亿元，是中国慈善公益捐助最多的民营企业之一，4 次荣获中华慈善奖。2010 年 11 月 8 日，王健林个人向金陵大报恩寺重建工程捐赠 10 亿元人民币，这是迄今为止，中华慈善史上最大数额的单笔个人捐赠。

旧城改造的第一桶金

王健林出生在一个军人家庭，父亲是一名参加过长征和抗日的老红军。受家庭的影响，15 岁的王健林就从四川来到东北，入伍参军，并且 28 岁就成为一名正团职干部，期间还完成了辽宁大学的函授课程。

1987 年，为了响应国家“百万裁军”的号召，王健林告别了自己 17 年的部队生活。

转业后，王健林来到大连市西岗区人民政府任办公室主任。当时，濒临破产的西岗住宅开发公司负债数百万，而王健林对房地产行业也是非常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陌生，但他却意外请缨，自愿去西岗住宅开发公司担任办公室主任。经过周密的调研，王健林决定要大胆开始旧城改造，去干没人愿意干的拆迁工作。这项工作问题杂，成本高，可能辛苦一场，但当时开发房产项目要“配额”，一般人是拿不到的，而旧城改造却能得到政府的大力支持。就这样，王健林开始了自己的房地产事业。

当时大连市政府南面有一个“棚户区”，很不雅观，领导告诉王健林想要拿多少“配额”就给多少。王健林经过仔细核算，得到每平方米的造价正好是当时大连的最高房价 1200 元，中间没有多少利润，这正是大家不愿意干的原因所在。尽管如此，王健林还是决定搏一搏，毕竟拿到了“配额”，如果做下来赚不到钱，就当是学经验。

本着这样的心态，王健林率先在北方设计了明窗大厅，采用了铝合金窗，推出 130 多平方米的大户型，稍加创新改造，800 多套新房子一个月就销售一空……老城改造掘首金，这一次的小试牛刀，“棚户区”被改造成大连今天著名的“北京街”，王建林一下子就挣到了 1000 多万元。

尝到甜头的“开发公司”紧抓市场空白，1989 年进入房地产行业，开始将改造当成自己的“主业”，当其他同行扑向这块市场的时候，王健林已经成为改造大连旧城区的“专业户”。

大连住宅楼板之前都用预制板，预制板抗震性能差，墙体稍微晃荡，就会掉下去。在部队参加营口地震灾区的营救工作时，王健林亲眼见过预制板掉下来伤人的，因此预制板在王健林眼中一直是不太安全的材质。进入房地产市场后不久，王健林决定他所改造的楼板都用混凝土整体浇筑，虽然每平方米造价要比用预制板多几十元，但这种方式可以确保质量。王健林带头做了几年，随后决定在全市推行。

旧城改造期间，王健林共承包了大连民政街小区 8 栋楼共 5 万多平方米的工程。为了力争工程质量达到市优标准，并且力争省优，慢工出细活，需要花时间和成本，但施工队一开始并不乐意。王健林经过深入调查后才发现，如果达到市优标准，每平方米的成本要增加 10 元左右，如果达到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



省优标准，则每平方米的成本要增加 20 元左右。而施工队不愿意做的原因是，当时的国家政策规定，市优工程造价每平方米只允许增加 2 元，省优工程每平方米增加 4 元。基于这样的状况，王健林果断决定在质量面前是没有什么不可以给予的，所以市优工程每平方米多付 10 元给施工队，省优工程多付 20 元。这样，施工队也愿意签约共同创优质工程。这一举措下来，民政街小区完工时，有 4 栋楼获得市优，4 栋楼获得省优，还有 2 栋楼被评为辽宁省住宅样板工程。

在西岗住宅公司工作时，经历了为辞退“霸道”司机，最终要跑到市领导面前以辞职“相挟”才能办到，以及员工集体公费出去旅游后回来挨批评补公款的事件后，王健林才明白，原有的旧体制根本无法让企业展开手脚。

国家体改委和大连市体改委准备试点进行首批股份制改制，1991 年在大连选择三家企业，但许多企业都不愿意参加。习惯先人一步的王健林积极参加了，并顺利拿到了名额，从而在试点中顺利地完成了企业的改制。1992 年 8 月，大连市西岗住宅开发公司也正式改名为大连万达集团股份有限公司，直到原有的国有股份彻底退出万达后，王健林才开始持有万达的股份。

万达扬名于足球，专注于探索地产模式

万达虽然是开发地产的，但是却扬名于足球，这要源于王健林的另一次机遇。1994 年，大连市体委主任找到本身就是足球迷的王健林，说国家计划搞足球联赛，同年万达足球俱乐部成立，成为中国第一家职业的足球俱乐部。足球联赛风风火火的时候，万达足球俱乐部 6 年内夺下了 4 个冠军，创下连续 55 场不败纪录，万达因此而名扬四海，单独品牌知名度就位居全国第五。

在国内足坛因为腐败而“搞臭”的前夜，万达总投入 3 亿多元，仅收回了 1 亿多元。即使不赚钱王健林也不想退出足坛，但黑幕、黑哨、假球、赌球

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

等国内足坛的潜规则让王健林无比堪忧万达的品牌，他说："一年几千万，我花得起，但是把名声搞臭了，我就赔不起了！要想让中国足球大发展，就必须让中国足球真正市场化，也就是必须让足球能自负盈亏。"2000年，大连万达彻底远离足坛。

之后，万达专注于做地产生意，王健林本身具有很强的开拓精神，在市场面前也有不错的创新意识。经过摸索，万达在全国探寻到了一种全新的订单商业地产模式，即先找到沃尔玛等商家商谈，签订租赁协议之后再开始盖商场。这种全新的商业模式可以降低房产的风险。

在这个模式的探索过程中，王健林经历了不断的拒绝，但他没有放弃，他始终觉得这是一种很好的模式，因此花了整整一年的时间，才说服了沃尔玛。现场体验让沃尔玛实实在在感觉到了量身定制的好处，选完地段，沃尔玛根据自己的需求进行调整，按照预期交付使用。沃尔玛本身也很喜欢这种定制的模式，只是之前的开发商都未这样试行过。沃尔玛是订单地产的首个客户，一年之间在全国 6 个城市量身试行了 6 次，结果效果都非常完美。

基于沃尔玛的试验成功，万达吸引了美国百盛、新加坡百盛等多家全球连锁企业也加入到量身定制的订单地产模式中。王健林将订单商业项目打包，送到海外融资。万达已经将手下现有的多个商业地产项目打包成"房地产信托基金"形式。

目前，万达集团已和沃尔玛、时代华纳、欧倍德等 12 家跨国商业连锁企业签订了联合发展协议，在全国各大中城市投资建设"万达商业广场"项目。

创新的订单地产模式，带动着行业健康发展，对中国商业地产的健康发展有着深远的影响。这跟王健林本身的创新意识和开拓精神是分不开的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





王健林语录：

“万达建的不仅是商业广场，更是一种新型消费、生活方式。”

“三项承诺”率先推广，质量是战略核心

从预制板的改进开始，万达一直很注重质量问题和品质建设。1992年，全国首次质量万里行到大连参观民政街小区，全国第一个工程质量全优的住宅小区让专家们受到很多感动，于是破例奖给万达一块优质住宅工程奖牌。

20 世纪 90 年代初，房地产市场并不太规范，开发商自己决定房子的面积计算，当时在房子交易过程中还没有面积认证的概念。

从 1995 年开始，万达顶着被同行排挤的压力，率先推行“三项承诺”：第一，保证房子不渗不漏，渗漏一处赔款 3 万元；第二，保证面积不短缺，少一赔三，万达销售的房子实际面积如果短缺，少 1 平方米赔 3 平方米的钱；第三，买房者从购买之日起到房屋入住 30 天内，可自由退换房。这在当时震动了全国，地产界更是风波频频。三项承诺实施的第一年，万达集团只有几十套房子要求退换。

2000 年 6 月，自建国来首次、也是唯——次推介房地产企业的典型经验，当时建设部、中国消费者协会等 6 家单位在人民大会堂召开千人大会，分享万达集团的“三项承诺”经验，并由万达带头在全国发起销售放心房活动。

万达不仅建筑了放心房，同时“万达也是中国房地产企业里面最早做节能的——2001 年，后来拿到全东北唯一住宅鲁班奖。”王健林履行的保护环境、节能减排又在全国示范。

2002 年，万达开发昆明滇池卫城，成为云南省第一个做环境评估的建设项目；2003 年，南昌万达星城成为长江以南地区第一个大规模采用外墙保温节能技术的地产项目，被评为江西省节能样板小区。万达集团还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对所有已建和新建项目进行节能设计、改造。2007 年，仅对已开业的十余个项目进行节能改造，就节电 1300 万度，节水 22 万吨。

首创订单商业地产，与跨国零售巨头结盟，王健林独辟蹊径，拒绝模仿。“快人半拍”的王健林敢做敢想，敢打敢拼，促使他在商海浮沉中快速崛起。基于十几年持续的“快人半拍”，王健林的地产王国日益壮大。对于民营企业的发展初期，王健林提出“四个赚钱”建议：生产过硬产品，靠能力赚钱；守法经营，靠规矩赚钱；保护消费者利益，靠品德赚钱；重合同、守信用，靠信用赚钱。企业既要追求财富数量，更要追求财富品质。



王健林语录：

“企业要追求财富数量，更要追求财富品质。民营企业家谁能更早认识这一点，谁更多关注财富品质，谁就能在市场中走得更远，真正做大。”



财富智慧：

善于出奇制胜，扬长避短：也是成功者的赚钱法宝之一，他们懂得充分用己之长，由长而谋，因利动止，并注意用自己的优势，在时间速度上用“奇”，在产品设计上用“奇”，在经营销售上用“奇”，使竞争对手意料不到或仿效不及，从而迅速收口投资，并赚回期望的目标值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



SOHO 董事长潘石屹：人生的第一桶金是自信

潘石屹，男，1963 年出生在甘肃省天水市，1982 年从中国石油管道学院毕业后分配到原国家石油部工作，1987 年辞职下海到深圳、海南，后到北京，专业从事房地产开发，1992 年合伙创立北京万通有限责任公司。1995 年，潘石屹与张欣共同创立了 SOHO 中国有限公司，凭借不断的“创新”精神创立了 SOHO 王国，至今担任 SOHO（中国）董事长，之后创立北京红石实业有限公司并担任董事长。

千辛万苦初创业，仅有 80 元创业资本

潘石屹小时候，父亲是“右派”，母亲身体不好，常年卧病在床，小时候的潘石屹生活异常艰苦，那时的生活磨练了他坚毅的性格。父亲平反后，1978 年，兰州一所中专学校的录取通知书改变了潘石屹的人生。在中专就读时，全年级有 600 多个学生，而刻苦勤奋的潘石屹以第二名的成绩考进了河北石油管道学院。三年大学生涯之后，被顺利分配到廊坊石油部管道局，潘石屹在经济改革研究室就职。

“我毕业参加工作的时候，领 46 块钱的工资，加上 8 块钱的额外补助。而就在那一年，我两个妹妹相继考上大学了。我当时的工资一分为三，把其中的两份寄给她们。”生活的压力督促着潘石屹，怎么活下去是他当时最基本的要求，光靠工资可以养活自己，但无法养活妹妹。所以 1987 年，潘石屹毅然辞去稳定的工作，变卖了自己所有的家当。把鸭绒被等所有家当都卖掉后，只有 80 块钱，这就是潘石屹微薄的“创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业资本”。

不过越年轻的人创造力越大，下海的时候没钱也不是问题。潘石屹南下后先给别人打了一年工，由于没有边境通行证，他从铁丝网下面的一个洞偷偷爬进了深圳特区。

活下去的前提是要满足一日三餐，潘石屹用这 80 元中的 50 元请人带路，最开始进入一家皮包公司做咨询工作，然后做计算机培训招生、给香港人跑腿、接待旅游等业务。最开始，语言不通，生活也不习惯，深圳的生活始终让潘石屹感到非常压抑。

1989 年，一个机会到来，他所在的公司在刚刚建省的海南设立分公司，他请缨南下海南。不久，公司在海南中部接到一个砖厂，地处山区，管理起来难度相当大，担任厂长的潘石屹常常被民工的情绪问题折磨得寝食难安。正当要休息的时候，民工聚集起来丢石头，要求谈工资，潘石屹只能硬着头皮跟他们谈。不仅如此，小偷也常常光顾砖厂，单单夜里提供照明的小发电机一个月之内就被偷过 3 次。

半年后砖厂停产，潘石屹重回海口。这段南下的经历让潘石屹积累了丰富的管理经验，处理 SOHO 现代城事务时隐约可见在这段时光里锤炼过的潘石屹，坚毅而不畏千辛万苦。

1991 年 8 月，潘石屹借了些钱，与冯仑他们合伙注册成立万通公司，高息借贷 1300 多万元开发房地产。海南经济大势不错，短短半年万通就掘取到超过千万元的资金。虽然后来由于市场运作模式原因又赔了，但潘石屹在这段经历中找到了闯荡市场的胆量。

1992 年 8 月，预感到海南房产泡沫不能持久，潘石屹撤离海南，北上京城。当打听到北京怀柔有几个定向募集资金的股份制公司指标没人愿意做的时候，潘石屹抓住机会接下了这个“烫手的山芋”。这一次，北京万通挖到数亿元的利润，潘石屹开始崭露头角。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





潘石屹语录：

“人一定要有梦想，有梦想才有动力，我相信自己能做得更好。”

SOHO 现代城，化危机为契机

1995 年 9 月，潘石屹创立了红石实业公司，这是他与妻子共同创办的公司。红石实业开发的第一个项目是 SOHO 现代城。潘石屹选到的地块是当时北京的二锅头酒厂，市政府强令拆迁。因为臭味连连，泥地大片，门前正在修桥修路，后面是淤泥腐臭的通惠河，这样一块破地儿没人能看得上，但潘石屹却淘到了，当时就拍板要了这块地。

敏锐的潘石屹明白最关键的是看发展，眼前再怎么糟糕都不重要，重要的是要给这块地穿新衣，开发它，包装它。SOHO 教父的称号也因为这块地而诞生。资源最大化利用在 SOHO 尽情体现，每平方米空间的使用效率都被潘石屹大大提高了，可以自行组合，工作生活更方便的“小型办公，家庭办公”概念是潘石屹第一次提出来的。这在寸土寸金的北京地皮上更是难能可贵的。

在做公寓的空间设计时，为了在有限的空间里更大地体现出面积，潘石屹破天荒地决定把睡房的空间和阳台的中间墙去掉，都变成客厅的一部分。

人们对于 SOHO 现代城的采光、通风、安全、隐私、能源等方面的质疑不断，很多人认为 SOHO 类型既不像办公，也不像居住，问题不少。面对质疑，潘石屹针锋相对地写了一封信——《创新是需要勇气的》予以回击，在这封信里，他表明优秀的建筑作品都是需要大胆创新的，这也是开发商的真实愿望。

为此，SOHO 现代城赢得了来自四面八方的关注，危机也是契机，沸沸扬扬的质疑也为之后 SOHO 现代城的销售助了一臂之力。

“做房地产，信心是最重要的。既然决定了要上这个项目，就一定要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有热情、要有信心去把它做好。而且经济适用房和我们不是一个档次，根本不可能对我们造成冲击。”

SOHO 现代城销售之际正遇淡季，并赶上经济适用房的大力推行，因此销售人员的信心受到了极大的挫伤。但经过仔细分析后，潘石屹判断经济适用房并不会对 SOHO 造成冲击，事实也证明了他正确的分析，SOHO 缔造了数千人连夜排队购房的契机，最高一天的销售额高达 3000 万元，前后共创下了 40 亿元销售业绩的神话。

危机一直不断。1999 年，辉煌的现代城遇到了“起义销售队伍”危机。潘石屹再次面对公关危机，以谦逊真诚的语气写出了一本《SOHO 现代城批判》。随即，潘石屹组织全公司部门经理以上的员工与其谈话，迅速构建起新的销售队伍，果断的决策让现代城在一夜之间成为京东名盘。这不得不归功于潘石屹敏锐的危机公关意识和临危不惧的精神。

2000 年，氡气事件成为潘石屹开发现代城以来所面临的一次最大规模的投诉。在主动查清事故原因后，勇敢的潘石屹主动站出来澄清事实。8 月 17 日，《北京晚报》刊登了潘石屹向受损客户道歉的文章，他表示希望通过法律途径得到一个公正的裁决。同时，潘石屹还向社会广泛征求驱除氡气更有效的办法。

此文一经面世，现代城又一次成为大规模媒体报道的焦点。在这次突发事件中，潘石屹提出无理由退房并双倍支付银行定期存款利息。“我不在乎别人说什么，只要我认为是对的，就会去做。”

SOHO 也因此成为京东的标志性符号，潘石屹长远的眼光和睿智的公关技巧使 SOHO 城毅然屹立。多次的公关危机让潘石屹明白了一个道理——以退为进，“只要你坦诚，你就能得分”。

潘石屹说，一位成功的企业家必须具备两种基本素质，第一是定力，不容易被周围的环境所干扰；第二是化解危机的能力，能够在危机和矛盾中抓住机遇反败为胜。“创业做生意没有什么更复杂的东西，我的判断是，你到一个城市去，如果某一个行业服务质量最差，产品质量最差，没有任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



何效率可言，这个行业就包含着很大的创业机会。正因为它差，这个社会和城市才会需要变化。”



潘石屹语录：

“只有学习才能真真正正地改变人心，中庸、善良、谦和、有洞察力等等这些美德都是在学习中获得的。我一贯的态度是，我们永远都是市场的学生，所以我们要不断地学习，不光要学习市场的规律，也要认真学习政府给我们制定的边界和规则，因为这些都极大地影响着我们在市场中生存的环境。”



财富智慧：

成功者的生意经中存在一条著名的法则，即“78:22”法则，遵循这个法则做生意，成功者总是战无不胜，攻无不克，常胜不败。与普通老百姓相比，有钱的人只不过是少数，但他们拥有的财富却占绝对的多数，一本万利的经营就应该把眼光放在那些拥有 78%财富的人身上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章 头脑博弈，智者胜

这些头脑博弈的大腕们成功地赚取到人生的多桶金，无不在于智慧取胜，毅力为先。

◆ 马云

中途摆地摊救活了翻译社，并创造了中国互联网的奇迹。

◆ 韦翠芳

没文化的小裁缝，另辟蹊径养殖特种动物，建立了自己的皮毛王国。

◆ 杨澜

从主持人到制片人，从传媒界到商界，这个传媒人厚积薄发获得成功。

◆ 张明正

输得起也坚持得起，公司一旦扎下根，几年后就飞速发展。

◆ 张近东

敢想敢做，跌倒了再爬起来，乘风破浪创造财富、赚取财富。

◆ 李彦宏

认准目标，坚持下去不动摇，就抵达了财富的彼岸。

马云说：“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大多数人死在明天晚上，见不到后天的太阳。”尤其是在创业的道路上，要缔造自己的王国，“很多不可能的事情，倒立看世界就可以变成可能的”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





阿里巴巴马云：从翻译社开始的电子商务帝国

创业“教父”马云，男，1964 年 10 月出生于浙江省杭州市，中国电子商务网站的开拓者，阿里巴巴网站创始人，现任阿里巴巴集团主席和首席执行官。马云作为首位中国内地企业家登陆《福布斯》杂志封面人物，还曾获选未来全球领袖。马云还担任软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织（APEC）下工商咨询委员会（ABAC）会员、杭州师范大学阿里巴巴商学院院长、华谊兄弟传媒集团董事。

海博翻译社，中途摆地摊

马云的侠气自小就有。为了朋友，为了义气，马云小时候打架无数，受过处分，身上缝过 13 针，也曾多次被迫转学。从家长到老师、邻居，都对这个顽皮孩子的前途不抱希望。从小到大，马云不仅没有上过一流的大学，而且连小学、中学都是三四流的。他中考考了两次，高考考了三次，其中第一次高考时，数学只考了 1 分。在他第三次参加高考前，他的老师说：“你要是能考上的话，我的名字倒过来写。”“我自己觉得，算，算不过人家，说，说不过人家，但是我创业成功了——如果马云能够创业成功，我相信 80%的年轻人创业能成功。”

1984 年，历经学业辛苦的马云终于跌跌撞撞地考入杭州师范大学外语系——他的成绩是专科分数，离本科线还差 5 分，但恰好本科没有招满，马云就这样幸运地上了本科，并凭着满腔热情和一身侠气，当选学生会主席。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1992 年，马云毕业后在杭州电子工业学院教英语。工作 4 年后，马云已经是杭州十大杰出青年教师之一，后任外事办主任。但是，特立独行的马云挥挥手，放弃了在学校的一切地位、身份和待遇，毅然下海。

1991 年，马云观察到当时杭州有很多外贸公司需要大量专职或兼职的外语翻译人才，而杭州还没有一家专业的翻译机构。他自己这方面的订单太多，实在忙不过来，鉴于此，马云说："我当时认为一定会有需求，应该能成功。"于是与朋友一起成立海博翻译社（HOPE，"希望"的中文译音）。

创业初期举步维艰，第一个月，翻译社的全部收入才 700 元，而当时仅每个月的房租就 2400 元。好心的同事劝马云别瞎折腾了，就连几个合作伙伴的信心都发生了动摇。

在大家动摇的时候，马云坚信：只要做下去，一定有前景。为了使翻译社生存下去，他一个人背着个大麻袋到义乌、广州去进货，开始卖礼品、鲜花，卖书，卖衣服，卖手电筒，卖内衣、医药等，以最原始的小商品买卖来维持运转。

马云跟许许多多业务员一样四处推销，受尽了屈辱，受尽了白眼。但光脚的永远不怕穿鞋的，马云坚持下来了，整整 3 年，翻译社就靠马云推销这些杂货来维持生存。

1995 年，翻译社开始实现赢利。马云不仅养活了翻译社，还组织了杭州第一个英语角。如今，海博已经成为杭州乃至浙江省最大的翻译社。

创业者最重要是非常喜欢自己做的这件事情，因为太爱这件事情而去做，而不是因为别人一句话灵机一动就去做。创业者想的是就想把它做好，喜欢它，做梦也在做的事情。

马云真正意义上的创业就是从摆地摊开始的，初次下海的经历，给马云留下了深刻的体会。海博翻译社带来的最大启示就是永不放弃，从辞去教师职务，到没钱还创办翻译社，再到摆地摊救活翻译社，马云始终坚持，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不放弃。马云也没钱没经验，唯一有的就是一股相信一定会成功、什么都不怕的闯劲。马云一有想法，就马上行动，中途即使再辛苦，也要坚持下来，永不放弃。很多人创业总是考虑到没有钱怎么办，没有钱总是可以挣到的，像马云一样，翻译社存活不下去，通过摆地摊依然坚持下来了。只要你永不放弃，就可以取得成功。



马云语录：

“真正想赚钱的人必须把钱看轻，如果你脑子里老是钱的话，一定不可能赚钱的。必须先去了解市场和客户的需求，然后再去找相关的技术解决方案，这样成功的可能性才会更大。”

中国黄页第一人

1995 年初，马云作为翻译首次访问美国，并且首次接触到 Internet。对计算机一窍不通的马云参观了西雅图一个朋友的网络公司，亲眼见识了互联网的神奇。当时网上没有任何关于中国的资料，出于好奇，马云请人做了一个自己翻译社的网页，没想到，3 个小时就收到了 4 封邮件。敏感的马云意识到：互联网必将改变世界！要做一个网站，把国内的企业资料收集起来放到网上向全世界发布。

马云梦想着要用互联网来开公司、赢利，他了请了 24 个朋友来家里商量，整整讲了两个小时，他们听得稀里糊涂，马云也讲得稀里糊涂。最后，有 23 个人说“算了吧”，只有一个人说“你可以试试看，不行赶紧回来”。马云想了一个晚上，第二天早上决定还是干，哪怕 24 个人全反对他也要干。马云力排众议，依然坚持自己的选择，开设了制作主页的公司——“海博网路”。

1995 年 4 月，马云和妻子以及一个朋友凑了两万块钱，成立了海博网络公司，网站取名“中国黄页”，专门给企业做主页，成为中国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最早的互联网公司之一。

公司创办初期，很缺资金，开支大，业务又少，最凄惨的时候，公司银行账户上只有 200 元现金。3 个月后，上海正式开通互联网，马云的业务量激增，各企业纷纷忙着建立自己的主页，马云也获得了丰厚的利润。

当时，制作一张主页，中英文对照的 2000 字内容及一张彩照，开价就是 2 万元人民币。不到 3 年，马云就轻轻松松赚了 500 万元利润，并在国内打开了知名度。就这样，不屈不挠的马云克服了种种困难，把营业额从 0 做到了几百万。

1997 年，在国家外经贸部的邀请下，马云带着自己的创业班子挥师北上，建立了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会、中国外经贸等一系列国家级站点。

这段经历对马云弥足珍贵，之前他只是一个杭州的小商人，在外经贸部工作让马云知道了国家未来的发展方向，学会了从宏观上思考问题，不再是井底之蛙。



马云语录：

“其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功。你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是你如果不做，就像‘晚上想想千条路，早上起来走原路’，一样的道理。”

阿里巴巴，中国互联网的奇迹

当时全球互联网所做的电子商务基本上是为全球顶尖的 15%的大企业服务。大企业有自己专门的信息渠道，有巨额广告费。而马云生长在中小企业发达的浙江，并且是从最底层的市场滚打过来，深知中小企业的困境，中小企业什么都没有，是最需要互联网的。马云想做为中小企业服务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的电子商务，将全球中小企业的进出口信息汇集起来，“弃鲸鱼而抓虾米，放弃那 15%大企业，只做 85%中小企业的生意”。

马云说：“中小企业好比沙滩上一颗颗石子，但通过互联网可以把一颗颗石子全粘起来。用水泥粘起来的石子们威力无穷，可以与大石头抗衡。而互联网经济的特色正是以小搏大、以快打慢。”“我们要建成世界上最大的电子商务公司，要进入全球网站排名前十位！”

阿里巴巴无疑是中国互联网史上的一次奇迹，这次奇迹是由马云和他的团队创造的。但是阿里巴巴创业之初，钱也不多，50 万，是他们全部的家底。

1999 年，中国的互联网已经进入白热化状态，国外风险投资商疯狂给中国网络公司投钱，网络公司也是疯狂地烧钱。3 月，18 个人东拼西凑凑了 50 万开设了通过电子商务连接全球中小企业的 Alibaba.com。同年 9 月，在香港成功注册法人，马云出任首席执行官。

阿里巴巴起初相当艰难，每个人工资只有 500 元，公司的开支一分钱都恨不得掰成两半来用。外出办事时，发扬“出门基本靠走”的精神，很少打车。有一次，大家出去买东西，因为东西很多，只好打车。大家在马路上向“的士”招手，来了一辆桑塔纳，他们就摆手不坐，一直等到来了一辆夏利，他们才坐上去，因为夏利比桑塔纳每千米便宜 2 元钱。阿里巴巴曾经因为资金的问题到了几乎无法维持的地步。但是，再大的困难马云都坚持过来了。

2007 年 11 月 6 日，阿里巴巴在香港联交所上市，市值 200 亿美元，成为中国市值最大的互联网公司。马云和他的创业团队由此缔造了中国互联网史上最大的奇迹。

“公司的核心竞争力是团队，不要有什么难为情，别人问我最早阿里巴巴的竞争力是什么，我说别人可以拷贝我的模式，但是不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情……这才是竞争力。”创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的赢利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

模式。所有的创业者应该多花点时间去学习别人是怎么失败的。创业时期千万不要找明星团队，千万不要找已经成功过的人。创业要找最适合的人，不要找最好的人。



马云语录：

“对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。困难不是不能躲避，不能让别人替你去扛。9 年创业的经验告诉我，任何困难都必须你自己去面对。创业者就是面对困难。”

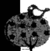


财富智慧：

君子爱财，取之有道：成功者爱钱却不拜金，几乎不唯利是图，大部分成功者都合法地赚钱。知识面广、反应敏捷、判断准确的成功者敢于紧抓市场先机，只要有钱赚，就绝不放过一切机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





特种养殖韦翠芳：让动物世界“循环”起来

韦翠芳，女，安徽省临泉县人。从 1998 年开始，做了十多年裁缝的她先后投资 1000 多万元发展以养獭兔、芬兰狐狸、乌苏里貉、水貂为主的特种动物养殖业。

水貂和狐狸皮可制衣，肉可食用，粪便可制沼气，针毛可制毛笔，浑身都是宝。通过综合利用，狐貂串起一条循环经济链条，韦翠芳在 3 省 6 县建立 11 个狐狸、貉、獭兔养殖基地，并把数千家养殖户引上特种循环养殖之路，在特种动物养殖中发展循环经济模式。韦翠芳现任安徽省临泉县翠芳养殖公司董事长、临泉县特种动物养殖协会会长，是安徽省劳动模范、安徽省人大代表、第五届十大女杰之一。

小裁缝的“狐狸梦”，损失 60 万

每个女人都愿意做一颗最小的树，而不愿意做一颗大藤，但有外遇的丈夫让韦翠芳的家庭破碎了。为了改变环境，她决定要干出一番事业。提起创业，韦翠芳想起了一件小事：当年在裁缝厂做衣服的时候，有人要把一块从北京带回的人造毛布料做成大衣，但在临泉好多人都不敢给他做，韦翠芳接过这活，用了 3 天的时间，全部用手工做出来，效果非常好。当时她就想要是能用真正的裘皮做出来效果就更好了。

1993 年的一个早晨，韦翠芳从菜市场经过，无意间听到一对夫妻说弄些鸡肠喂狐狸的事情。她了解到关庙的一个村办企业从外省引进了一个项目，合作方派了一名技术员在这里进行技术指导。这里规模不大，养的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是清一色的雪狐，特别漂亮，韦翠芳看了十分心动。

这个想法让韦翠芳一下子变得冲动起来。1999 年，她决定要养殖这些能够加工成裘皮的动物。当时正是狐狸养殖的最低谷，她连狐狸的公母都分不清楚，就花了 8 万元钱买回 30 对狐种，韦翠芳按照书上的知识边学边养着狐狸。经过一年的养殖，母狐狸终于怀孕了。

2000 年，皮张市场价格一路走高，但韦翠芳因为技术上的疏忽，错把用 10 天的食盐一顿就用上了，导致 100 多只待产的狐狸都食盐中毒。这次意外带给她 60 万元的损失。这让韦翠芳明白了，单一品种很难抵御养殖和市场风险。



韦翠芳语录：

“既然人造毛衣服能做好，要是真的皮毛那不就更好吗？有朝一日，一定要用真毛做服装。”

狐狸、獭兔一起养，阴差阳错赚到第一桶金

2001 年，韦翠芳向朋友借钱买回了 100 对獭兔种。没过半年，这些獭兔就繁殖到了 1000 多只。规模扩大了，獭兔要吃草，狐狸要吃肉，养殖场里一下子有了 1000 多张嘴每天要吃，可是韦翠芳已经没有钱了。为了让这些动物活下来，韦翠芳不得不到处找别人借钱，找银行贷款，但当时根本借不到钱，也贷不到款。

养殖特种动物是为了卖皮张。当时因为没有钱，只能努力让这些动物活下来，降低饲养标准，但营养达不到，就会影响皮张的质量。一时间韦翠芳的特种养殖步入了恶性循环。

韦翠芳走投无路了，狐狸卖不了钱，又要给獭兔打预防针，无奈之下，韦翠芳只好购买了一批很便宜的药剂。因为便宜的药剂过期变质了，打过针后，獭兔开始成片死亡。无奈之下，韦翠芳想到把死亡的兔子喂给那些饥肠辘辘的狐狸。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



20 天的时间，狐狸的残毛全部褪掉，长出来的都是新的绒毛。这次阴差阳错的起死回生，短短 20 天时间，场子里的皮毛从 50 元涨到 500 元一张。就这样，韦翠芳在 2001 年冬天终于掘到 30 万的一桶金。

查阅大量资料，成天泡在饲养棚里，顾不得粪臭蝇飞，精心饲养，细心观察，了解狐狸的生活习性。吃这么大苦，冒这么大风险，就为了梦想中的养殖场，创业者的勤奋和毅力都体现在了韦翠芳身上。



韦翠芳语录：

“我要寻找十年后的市场。”

重点养獭兔、貉子，加工皮张半成品

由于养殖狐狸所需要的饲养成本较高，韦翠芳决定放弃养狐狸，重点养殖獭兔和貉子。渐渐地，韦翠芳的养殖场走上了正轨，每年出栏的 3 万多只獭兔、貉子能为她带来 100 多万元的效益。

2003 年，韦翠芳和她的女儿在商场里看到一批女士羽绒服，羽绒服上几乎都有用裘皮做一些配件装饰。韦翠芳决定向服装厂销售半成品。

对于加工服装上的配件，做了十多年裁缝的韦翠芳胸有成竹，于是投资 30 万元办起了一个专门加工皮张半成品的车间。由于加工的是自己养殖的皮张，韦翠芳生产的毛领在同等质量的情况下价格占有较大优势，很快这些毛领就找到了买家。把整皮分割开加工成毛领等配件，每年就为韦翠芳增加效益 50 万元。

随着订单的增加，韦翠芳自己养殖的貉子已经不能满足生产的需求，韦翠芳开始发动农民为她养殖，农民饲养的动物价值每年都在 1500 万元以上。

带领农民参与特种养殖场，一起脱贫致富，韦翠芳走“公司+农户”、“特色+规模”模式，本身具有社会意义的事业，只会越来越壮大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发现貉针毛笔的大商机

2004 年，一个顾客找上门来要订购一批貉毛做的毛领，拔掉了貉针，只要有貉绒的皮张，用来给飞行员加工制服。

貉脖子、背上和尾部的针毛粗、长、柔韧，软硬兼能，“他又不愿意要貉针，我们就要把貉针拔掉。拔掉以后貉针还这么好。”也能做毛笔的吧？韦翠芳想到了毛笔之乡临泉，至今那里还有许多百年以上的制笔老字号。这些拔下来的毫针能不能加工成毛笔呢？韦翠芳找到一家当地著名的制笔厂，要用貉针加工毛笔。多少年来都是用羊毫或者黄鼠狼的毛来做毛笔，用貉子毛做毛笔还是头一回。制笔厂耗时 3 天花了 130 多道工序，貉针毛笔终于做出来了。韦翠芳决定赞助大型书画比赛，如果这些书画家能用这些毛笔写字作画，将是一笔无形的巨大财富。

每年立春后这种毛就自然脱落，变成废物。韦翠芳就把脱落的针毛收集起来，与临泉文德堂笔厂联合制作毛笔。因这种毛相比羊毫、狼毫、兔毫有多种优越性，制出的笔堪称珍品，被国家专利局命名为“中华第一貉笔”。貉针毛笔成功了，不到一年时间，这些售价 1800 元钱的貉针毛笔就卖出了 1000 多套。2005 年，韦翠芳将貉针毛笔申请了专利。现在他们每年制笔约 3000 套，价值 300 多万元。



韦翠芳语录：

“当时自己认为这个东西非常好，如果没有这些专家对它有个评定的话，我相信自己说得再好也不行。”

建立循环经济模式

穿上为自己制作的裘皮服装，韦翠芳有了更大的野心，她想将自己养殖加工的皮张做成服装销售。尽管这样会有更大的利润空间，但是制作裘皮服装不仅需要昂贵的设备，更需要时尚的版式。韦翠芳的条件不够，于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是想到和香港的裘皮加工企业达成协议的办法。用皮张换服装，就是这种有些原始的办法，带给韦翠芳一个新的天地。2005 年，她用这种办法销售了 500 多件裘皮服装，获利 300 多万元。

貉、狐狸和獭兔的肉具有特殊的滋补作用和药用价值。过去养殖户只注重取它们的皮毛，忽视了对其肉的利用。韦翠芳就以每斤 4 元的价格把肉从养殖户那里收购过来，统一提供给邯郸市某食品加工厂，制成多种特色美食。她每年约供货 10 万斤，加工成美食后，每斤售价 50～70 元，使养殖户、她的公司和加工厂家都获利。

2005 年，韦翠芳发现养殖区产生大量的动物粪便，其中狐狸和貉的粪便特别腥臊，造成环境污染，于是她建起沼气池，动物粪便用来制沼气，使养殖区的环境大为改观。公司用沼气做饭、烧水、煮饲料，每年可省煤钱万余元。为了用沼渣、沼液种粮种菜，她正建 50 亩的绿色食品基地。

近年来，韦翠芳把农作物秸秆和牧草收购来，精加工后掺入 30%的玉米面等作为饲料，不但促进了动物的健康发育，全协会每年还可节粮 300 多万斤，同时还减轻了秸秆污染。韦翠芳的皮张生意逐渐过渡到环保的循环经济模式。

她面向全国进行特种养殖循环经济技术培训，采取发展特种养殖循环经济鼓励措施，规定凡是领养 50 组獭兔的养殖户，就为其建一口户用沼气池。她开展特种养殖扶贫工作，把经营的风险都留给自己，让贫困户放心大胆地发展特种养殖循环经济，使各养殖基地的废弃污染物和各种资源都得到循环利用、深度利用，产生了巨大的经济、环境和社会效益。

当年为别人做人造毛的服装时升腾起梦想，从前的小裁缝韦翠芳，已经涉及特种动物的养殖、加工、销售的各个环节，韦翠芳的皮毛王国已经初具规模了。她靠发展循环经济致富，在节约资源中致富，在保护环境中致富，富得心安理得。她富了还能持续发展，并带动大家致富。创业者在选项目时另辟蹊径可为成功上个双保险，在选择项目时务必出彩出新。选好项目后，再苦再难都要坚持下来，财富才会来敲门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



韦翠芳语录：

“自己能拥有今天这份产业，离不开社会的支持和帮助。”



财富智慧：

成功者在选择项目的时候，除了跟流行和选热门，还有一部分成功者也善于另辟蹊径，专选冷门。在选冷门之前，一定要多加考察，周密部署，方可长线获取财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





阳光传媒杨澜：让自己新起来

杨澜，女，1968年出生于北京，国内著名资深电视节目主持人，曾主持《正大综艺》、《杨澜访谈录》等电视栏目。随后自己创业，经营着拥有6亿港元资产的阳光文化媒体集团，位居阳光文化媒体集团董事局主席。杨澜也曾经被评为中国最成功女企业家之一。杨澜夫妇还宣布捐献阳光媒体投资51%的权益，并因此位列胡润慈善榜前茅。从主持人到企业家，她是如何成功的呢?

央视当红主持人

杨澜经常觉得自己不是一个有才华和极端聪明的人，在北京外语学院读书的时候有些缺乏自信，甚至曾因为听力课听不懂而特别沮丧。勤勉努力的她，通过努力听力水平提高了，自信也恢复了。

1990年2月，中央电视台《正大综艺》栏目在全国范围内招聘主持人。杨澜以自然清新的风格、镇定大方的台风及出众的才气逐渐脱颖而出。大学毕业后，杨澜正式成为《正大综艺》的节目主持人。

在央视的生活，用杨澜的话说，“仿佛置身于亲切平稳的溪流，自己只要专注单纯地投入具体的工作，没有那么多杂七杂八的事情”。4年主持人的职业生涯，不仅开阔了杨澜的眼界，使她大胆直率，看问题也通常有自己独特的视角，更确立了她未来的发展方向：做一名真正的传媒人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



杨澜语录：

"年轻的时候，最大的财富不是你的青春，不是你的美貌，也不是你有充沛的经历，而是你有犯错误的机会。如果年轻的时候你都不能够追随自己心里的那种强烈的愿望，去为自己认为值得干的事冒一次风险，哪怕是犯一次错误的话，那青春多么苍白呀！"

赴美留学，成为复合型传媒人才

1994 年，杨澜在主持方面的成就蒸蒸日上，成为当红主持人，可她在事业最明亮的时候选择急流勇退，做出了令人惊讶的决定：辞去中央电视台的工作，在正大集团总裁谢国民先生资助下赴美国哥伦比亚大学，就读国际传媒专业。

做出辞去当红主持人的决定源于一件小事：有一年春节晚会，共有 6 名主持，多遍彩排之后，导演组突然决定不用某一位大姐了，却没有人通知她，当那位大姐兴冲冲地拿着礼服到化妆间后，化妆师说没她的名字，那位大姐黯然神伤地走了。杨澜当时就坐在一旁，那一刻她似乎看到自己的未来，她当时想如果没有机遇和环境的平台，你的努力有多少会成功？选择离开是因为恐惧，因为命运不掌握在自己手中。杨澜觉得自己首先得站稳脚跟，不要沉迷在鲜花和掌声中，要成长，要去读书，年轻的时候要去搏一搏。

"为什么要改变一个环境，是因为觉得自己的某些东西没有得到发挥，没有得到发挥肯定会痛苦。因此，每一次要改变环境肯定是因为与周围不和谐的东西已经达到极限，所以每一次选择的过程都很痛苦。"有时候，环境给人相当大的压迫感，这时，你一方面要寻求突破，另一方面，你心里要清楚你要的是什么。

在美国留学期间，她与上海东方电视台联合制作了《杨澜视线》——一个关于美国政治、经济、社会和文化的专题节目，这是杨澜第一次以独

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



立的眼光看世界。她同时担当策划、制片、撰稿和主持的角色，实现了自己从最底层“垒砖头”的想法。

40 集的《杨澜视线》发行到国内 52 个省市电视台，杨澜借此实现了从一个娱乐节目主持人向复合型传媒人才的过渡。更重要的是，在这期间，她认识了先生吴征。

作为事业和生活上的伙伴，在为她拓展人际关系网络和事业空间方面，吴征可以说居功至伟。他总是鼓励杨澜尝试新的东西：宁可在尝试中失败，也不能在保守中成功！正是吴征的帮助，使得杨澜未来的道路越走越宽。



杨澜语录：

“有些人遇到的苦难可能比别人多一点儿，我遇到的困难就并不比别人少，因为没有一件事是轻而易举的，需要经历的磨难委屈，一样儿也少不了。”

凤凰卫视：丰富的人脉关系

1997 年杨澜回国后，凤凰卫视中文台刚刚成立，杨澜便加盟其中。1998 年 1 月，《杨澜工作室》正式开播。在凤凰卫视，杨澜不只是主持人，还是《杨澜工作室》的当家人，自己做选题，自己负责预算，组里所有的柴米油盐都必须精打细算。这种经济上的拮据，对杨澜来说是一个非常好的锻炼，使她知道如何在最低的经费条件下，把节目尽量完成到什么程度。

杨澜采访的名人也构成了杨澜未来职业发展的一部分，不少人在节目之后仍和她保持密切的联系。这种联系除了会给杨澜带来一些具体的帮助之外，精神上的获益也不可忽视。同时，与来自不同行业、不同背景的嘉宾交流，也让她的信息量得以极大的丰富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在凤凰卫视的经历对杨澜的职业发展起了重要的作用。她不仅积累了各方面的经验和资本，同时也预留了未来的发展空间。

之后，杨澜拥有了世界级的知名度、多年的传媒工作经验，以及重量级的名人关系资源。对于她而言，进军商界显然所欠缺的只是资本而已。而丈夫吴征，正是深谙资本运作的高手。



杨澜语录：

“这些精英人士给我很大的启发。他们的精彩人生、他们的思想睿智，每一次采访对于我来说，就像是‘采气’，从每个采访对象身上，我都可以采到‘气’，来丰富和充实自己。”

阳光卫视借壳上市

1999 年 10 月，杨澜辞去了凤凰卫视的工作。2000 年 3 月，她成功地借壳上市，收购了良记集团，更名为阳光文化网络电视控股有限公司，要打造一个阳光文化的传媒帝国。她从一个传媒人士变成了一个传媒名人，这种将传媒资源运用得驾轻就熟，使她的阳光卫视天生就有许多优势。

2001 年她创办阳光卫视，是以高端的历史和文化为主题的专业频道。由于内地市场数字电视收费模式没有按理想进度建立起来，几年时间里她亏了 2 亿港元。加之遇到全球经济不景气，杨澜的压力与日俱增。杨澜将公司的成本锐减了差不多一半，并逐渐剥离了亏损严重的卫星电视与香港报纸出版业务，同时她还将自己的工资减了 40%。但杨澜一点也不后悔，对做阳光卫视，“至今我仍然觉得非常有价值，它是大中华区第一个华语历史人文纪录片主题频道，我至今都为此骄傲”。杨澜从阳光卫视中获得了宝贵的经验：一个好的文化理想，一定要有一个合适的商业模式，才有可能最终走向成功。

2001 年夏，杨澜作为北京申奥的“形象大使”参加了在莫斯科成功申奥的活动。同年，她的“阳光文化”接手了中国最大的门户网站之——新

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



浪网，开创了网络和电视相结合的时代，又与四通公司合作成立“阳光四通”，开始进军网络业和 IT 业。

这一切都给公司所有员工带来了信心。终于，阳光文化在截止到 2004 年 3 月 31 日的 2003 财政年报中取得了赢利，摆脱了亏损。之后，阳光文化正式更名为阳光体育，杨澜同时宣布辞去董事局主席的职务，全身心地投入到文化电视节目的制作中。

杨澜主持的《杨澜访谈录》已经成为电视节目的一个知名品牌，她敏捷的思路、得体大度的举止，以及不失机智幽默的风格，以真情对话引得名人动情，使这档谈话节目别具风采。接受她采访的各国政要和文化科技界的精英名流已有 200 多位。

创业以后，杨澜经历了太多的事情，真正磨砺了见识，增长了阅历，人生获得了更大的舞台，事业开拓了更广阔的空间。用杨澜的话说，创业“就像是置身于湍急的河流”。在资本市场上的长袖善舞，更使她迅速步入亿万富翁的行列。

在阳光媒体投资异常活跃的时候，杨澜夫妇宣布：“我们已经决定把今后一半的收益捐献给公益事业，因为我觉得财富应该用来再创造价值，让钱本身更有意义。”

杨澜的“阳光文化”创办时的资金是 600 万元，现在已经是 6 亿港元了，阳光卫视目前在中国内地有 3000 万用户，在中国香港、台湾地区全频道落地，在美国也覆盖了 40 万华人。

杨澜说：“一次幸运并不可能带给一个人一辈子好运，人生还需要你自己来规划。”最近她的角色是文化经营商，从主持人到制片人，从传媒界到商界，无论如何变，杨澜始终是“传媒人”。

杨澜的成功是职业经历累积到一定程度厚积薄发而来。而在这个厚积薄发的过程中，创业者需要睿智的眼光、独到的操控能力，以及克服千辛万苦的信心和规划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



杨澜语录：

“我经常被问及成功的秘诀，实在不过有三：第一，自信和他信；第二，遇到不公正的事有准确心态；第三，先为别人创造，树立良好的人际气氛。当然，每个人成功的要害都不一样，如果你是恐惧的人，成功的症结是勇气；如果你是一个爱冒险的人，成功的要害可能是广纳博言。我始终认为，面对过去我们要问问为什么，而面对未来，我们则应问问为什么不。”



财富智慧：

人脉是几乎所有成功者都认同的最大财富之一，在赚取财富的过程中，如果没有人脉，你将无法成功。构建人脉资源是财富人生厚积薄发的关键点。成功者相信，“距离总统只有 6 个人的距离”，如果你能跨越这 6 个人，那么就能结识到总统，关键看你是否愿意这样去跨越。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



趋势科技 CEO 张明正：我喜欢病毒

张明正，男，出生于中国台湾屏东，辅仁大学应用数学系毕业，美国宾州理海大学（Lehigh University）计算机硕士学历。1988 年创办全球市值最高的防毒软件公司趋势科技，目前是趋势科技公司的创始人和主席。趋势科技的销售额从 1994 年的 1000 万美元飚升到 2003 年末的 4.54 亿美元。趋势科技目前在 30 多个国家拥有 2000 多名员工。他的公司被《财富》杂志评为“亚洲最酷的公司”，他本人两次被《商业周刊》评为“亚洲之星”。

抓住反病毒软件的市场

张明正出身贫寒，自小贪玩调皮。初中与高中阶段，他都是在“后进班”读书，因为成绩太差，没少挨老师的处罚。第一年考大学失利，经过补习，第二年才考上中国台湾辅仁大学应用数学系。高中读四年，大学考两次，这段经历他从不避讳谈起。张明正“输得起”，正是这段经历造就了他不患得患失、勇于应付困境的性格。他觉得他人生里本来就是一个输家，所以他不怕失败，也没有什么面子不面子的问题。这正是“输得起”、“敢于失败”日后作为趋势科技企业文化的原因所在。

张明正看到了反病毒软件的无限潜力，夫妻俩决定抓住软件行业的大好“趋势”。 1988 年，张明正夫妇在美国成立趋势科技（TrendMicro）公司，以销售防盗软件为主。

1989 年，一个很偶然的机会，张明正看到了一则新闻，说巴基斯坦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的一对兄弟写了一种很特别的小程序来防止别人任意盗拷他们辛苦发明出的软件，这种小程序会"吞噬"盗拷者剩余的所有硬盘空间，同时把磁盘的标记名称改为"C－Brain"，这种程序就是计算机病毒的始祖。

那时没有厂商把防毒软件当做正经生意来经营，更别说在营销上投入经费了，他们普遍认为病毒只是雕虫小技，防毒成不了气候。看到这个消息时，张明正很是兴奋和好奇，他敏感地看到了这块市场。通过多方努力，他终于得到了这种奇特的惩罚盗拷的小程序，如获至宝的张明正迅速和工程师研究这种程序。

趋势是世界上最早发展防毒软件的公司。张明正总是挑选别人没有做过的事去尝试，即使别人做过了，他也要再试探有没有不一样的方法可以达到目标。而这正是与他"输得起"的乐观性格互动、互为因果的。



张明正语录：

"创立一个公司像养一棵树，把它养大。总地来说是探险，我们不但了解了自己，而且自己的潜力也发挥出来了，所以我觉得是一种探险。"

输得起，敢于失败

1993 年冬天，张明正和夫人来到北京。趋势科技的北京分公司设在离中关村近、房租又便宜的白石桥附近，北京市舞蹈学院一间很小的办公室里。那时病毒还没有随互联网滚滚而来，市面上见到的大都是单机版的杀毒软件，对商机形势感到晦暗不明的张明正因此打道回府，专心去做日本市场了。

1997 年 8 月，趋势开始在南京筹备研发中心，开发供趋势科技所有产品使用的通用模块，如查杀手机病毒。他们用 Java 语言编写的扫描引擎也在申请世界专利。

1998 年，互联网公司开始兴风作浪，张明正又开始频繁造访内地，他以日本软银公司（软银是趋势科技的股东之一）技术顾问的身份来中国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



内地考察投资对象，包括新浪和 8848。

1999 年，张明正冒险投资 50 万美元在北京拍摄电影《西洋镜》，前后拍了 5 年，总投资大约 500 万美元。虽然这部影片参加东京影展曾入围最佳影片，“在美国的反响相当好”，但是票房并不理想。

2001 年 8 月，趋势科技在北京、上海和广州开设分部，人才也纷纷从美国回流中国内地，形势一片大好。他认为宽带就是他的机会：过去拨号上网，就好像买了水放在家里，现在接上宽带了，就等于水龙头装好了。只要水流量够大，生意就来了。

要想从源头防毒，趋势科技肯定要找 ISP 和 IDC 合作。可当时的合作并不理想。趋势科技的“第五个商业模式”就是这时发现的：互联网是一套自来水系统，别人的杀毒软件是安装在水龙头上——计算机终端防毒的，而他的防毒产品 e-doctor 是在水库里——网关内装一道过滤装置。张明正夫妇曾三上北京，都失利于北京，如果没有“输得起”的心态，就没有现在的趋势。



张明正语录：

“探索本身就是很有乐趣的，思想的探索更是。我每次到学校演讲，很多人都问我，如果要创业，在学校时该做什么准备？我一贯的回答都是，尽情谈恋爱、开派对、跳舞娱乐，偶尔也记得读读书就好。那么急做什么？重点是趁在学校的时候一直探索自己，做一些奇怪的事情，了解自己，建立自己的价值观才重要。”

结盟英特尔

小公司要做大，最好的策略是“结盟”。英特尔有钱有名，趋势有产品有技术，双方不过是各取所需。当时张明正决定背靠英特尔这棵大树。张明正去找从未谋面的英特尔的管理者，但每次都被秘书拒之门外。最后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一次，他足足在副总裁的办公室门口等了 5 个小时，才得以演示他们的产品。当时英特尔正急于扩大芯片的市场份额，觉得配合杀毒软件会更好卖，于是破天荒地与一家小公司“联姻”。

令网络世界谈之色变的“梅丽莎”病毒疯袭互联网时，恰巧趋势公司的技术人员通过电子邮件发现了，并确定它会迅速蔓延并破坏网络。早在 CNN 电视台公布消息前 3 小时，也就是发现病毒 12 小时内，趋势公司的杀毒程序就已放到网上静候下载。

由于这次病毒发作“疫情严重”，趋势公司动作又十分神速，以至于 FBI 疑心病毒是他们“自制”出来的，不过“凶手”最终被抓获了。这场意外事件把趋势科技推向下一个里程碑。自此之后，趋势科技奠定了其在互联网防毒领域的领先地位。

人才是趋势最宝贵的财富

策略是制胜的关键，“错误的决策比贪污更可怕”，高科技的商业经营领域就是这样。20 世纪 90 年代，当趋势科技的竞争对手如日中天，不遗余力地打击趋势时，当趋势的团队战役失利，流失客户时，张明正总是镇定地稳住阵脚，告诉趋势人：“我们的策略会成功，只要我们在执行上少犯错，一心一意，像打太极拳般一招接一招绵绵不断，稳稳地发出，他们一定会露出破绽，届时我们必将一击成功。”张明正并不是期望能够赚很多钱，而是把事业看成人生探险的过程。换一个位置，张明正觉得他更容易看清和把握手中的趋势科技。

病毒变种层出不穷，趋势科技作为反病毒软件公司，当然也必须跟上病毒求变的步伐，刻意营造敢于改变、乐于改变的文化。为了推广求新求变、尊重个性的企业文化，张明正身体力行。张明正撰写的趋势科技的征才广告是：只要你是爱穿牛仔裤，爱喝可乐，爱穿拖鞋在办公室走动，喜欢自己写的程序被全世界百万人使用，并且不怕挑战，更不怕被挑战，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



们欢迎你——赶搭趋势科技列车。

从 1995 年开始，这则广告沿用至今。人才是趋势最宝贵的财富，也是趋势将来能够保持领先的法宝。张明正说："我们的员工每天都是跑着来上班的，因为我们公司很好玩。"

培养人才的做法犹如"深海游泳训练"，把人才丢到深海里，置之死地而后生。不过，在这样做的时候，岸上会有救生圈随时准备抛出，那就是公司的团队合作精神，以及容许犯错、不怕失败的哲学。"经营风险重重，当今尤甚。但最大的危险莫过于让员工失去失败的勇气。"

永远做得比别人快、准、好

英文普通，日文不流利，张明正却能打入最难的美国、日本市场，并进入全球市场，凭借的是他对创业和做软件的偏执。创业过程对张明正来说是一场人生试炼，而创新成果则是伴随的副产品。

当时，让张明正最担心的是，这家根本就没有几个人的公司发不出员工薪水。"这样的状态维持了足足有 10 年。"随着网络经济的飞速发展，趋势科技才慢慢走上正轨。

2001 年，网络神话破灭，经济风暴侵袭，全球大部分企业处于大震荡中。趋势也被卷入这场风暴，股票一天之内下跌 20%，市值缩水的残酷事实摆在张明正的面前。"趋势的目标是成长为营业收入达到 10 亿美元的公司。在 IT 界，营业收入达到 3 亿美元的企业是很多的，10 亿美元则是一个关卡。中国到底能不能成长出世界级的软件企业，归根到底是如何让企业持续发展。"

"如何找到自己的核心竞争力，让公司持续发展？"张明正和他的团队冷静下来，大家探讨思考趋势的核心竞争力。趋势科技如果能在病毒爆发的那一刻充分发挥平日积累的实力，保障网络的安全，永远做得比别人快、准、好，这就是核心竞争力。发现核心竞争力并不是目的，关键是如何让核心竞争力扎得更牢固。张明正深刻认识到发挥内部潜能，提升员工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

士气，让战略顺利执行下去，是长期工程，更是持久的挑战。

张明正夫妇一路走来无怨无悔，虽然有很多困难，也一起经历了很多低潮，但是这让他们的人生体验非常丰富。张明正的经验告诉我们，公司一旦扎下根，几年以后就会飞快地成长，最重要的是客户喜欢产品的创意和在这个过程中的坚持和输得起。



张明正语录：

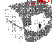
“病毒的不断变化，逼得我们不断创新改变策略；微软的涉足，让我们心生警惕；外界接连不断的种种冲击，让我们更加需要发奋图强。我们这只红色的鱼只有游得很敏捷、很快速，才不必担心大螃蟹的威胁。”



财富智慧：

越挫越勇是每个成功者最真实的写照。纵观所有成功者案例可以发现，每个人在自己的人生海浪里，都很输得起。每一次生意都好比是一场赌局，如果一开始进入赌场就带着必胜的信心，固然是好的，但同时也要带着输得起的心态。如果输不起，将无法成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





苏宁电器张近东：家电连锁业“航母”

张近东，男，1963 年出生于江苏南京，苏宁集团董事长兼总裁。2009 年，张近东以 280 亿人民币名列胡润百富榜第 10 位。截止到 2009 年，苏宁已发展成为拥有近 1000 家连锁企业、110 000 多名员工、年销售额达近 1000 亿元的全国连锁销售集团，成为家电连锁行业的“航母”。2010 年 10 月 25 日，2010 胡润零售富豪榜在上海发布，张近东问鼎胡润零售富豪榜。

逆向运作，前瞻性的第一步

20 世纪 80 年代末 90 年代初，中国出现一股“下海”潮流。供职于南京鼓楼区属企业的张近东也跃跃欲试。当时最热门也最赚钱的商品是家用电器，彩电、冰箱、洗衣机等供不应求。但张近东没有凑这个热闹，在冷静思考了几天后，他做出了令周围许多人惊讶的选择：专营当时还属于“奢侈品”的空调。

1990 年 12 月 26 日，“初生牛犊不怕虎”的张近东辞去固定工作，以 10 万元自有资金，在南京宁海路租下一个 200 平方米的门面房，成立了一家专营空调批发的小公司，开始了个人和苏宁电器的创业历程。

当时正处于空调销售的暴利时代，张近东下海第一年就做到了 6000 万元，纯挣 1000 万元。

选择冷门，理性投资，“逆向运作”，富有前瞻性的第一步奠定了张近东事业的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



张近东语录：

“只要你充实准备，机遇从来不会负你。”

首创竞争模式

1992 年，“火炉”南京的空调市场开始启动，由于苏宁已经形成了产品和服务强势，当年就成为春兰空调全国销售第一大户。这一年“苏宁”的名字在南京空调市场一炮打响。3 年内，苏宁凭借单一产品、单一品牌就做到了年销售 3 亿元的规模。

1993 年春夏之交，南京的“空调大战”全面爆发，苏宁不但在服务上胜出一筹，而且在价格上也具备明显的优势，以至于双方的对峙终于直接交火——南京八大国有商场联手封杀苏宁，宣称八家将统一采购，如果谁供货给苏宁，他们将全部不销售该产品。这是中国商界第一次在供不应求的市场格局下，计划经济与市场经济的一场正面碰撞。

凭借“规模经营、厂商合作、专业服务”这三张王牌，苏宁不但没有在交火中败下阵来，反而节节取胜，当年实现销售 3 亿元，比上年增长 182%，摘取全国最大空调经销商桂冠。

随着市场环境的变化，1994 年苏宁开始在全国建立批发连锁店。到 1996 年，国内家电市场彻底告别“供不应求”的状况，许多制造商直接渗透零售市场。为此，苏宁果断摒弃自身赖以快速发展的批发模式，改为直营连锁，卖家电也从单一空调逐步增加到综合电器，并开始在国内主要城市建立连锁店。

创业一开始，张近东就意识到以服务为企业核心竞争力，坚持“服务是苏宁的唯一产品”理念，首创自营服务，首次建立起营销商“配送、安装、维修”一体化服务体系，并组建了 300 人的专业安装队伍，及时上门为顾客免费安装空调，并首创了“商家淡季支持厂家，厂家旺季回报商家”的模式，经销商在淡季向生产商打款扶植生产，确保旺季获得价格优

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net


惠稳定货源的厂商合作全新模式。苏宁与厂家的关系是其他经销商所无法比拟的。别出心裁的张近东说："谁掌握了零售渠道，谁就扼住了市场的咽喉。"

1999 年，苏宁电器进驻新街口，全面切入综合电器领域。张近东率苏宁提出"3 年 1500 店"的发展目标，带领苏宁走向全国，率先开创了家电连锁发展模式，引起了深远的行业性变革，直接推动了中国现代零售业的发展进程。

同年，位于新街口淮海路的苏宁电器大厦盖起来时，有人劝张近东不如把这栋楼出租出去，一年至少可以净赚 3000 万元，而张近东却坚定地说："哪怕亏 4000 万，我们也要做家电卖场。"

2000 年卖场一年的投入成本就是 2000 万元。但是，苏宁由此却进入了一个行业，搭建了一个团队。


张近东语录：

"创业，其实就是想做事，想做实事，但不一定是什么惊天动地的事，而是把自己的事做好，一点一滴累积，到一定程度就是大事了。"

全国首创"3C 模式"，别出心裁

2001 年平均 40 天开一个店，2002 年平均 20 天开一个店，2003 年平均每周开一个店，2004 年平均 5 天开一个店，连锁企业遍及全国 30 个省市地区。

张近东又先后开创了"1200 工程"、"3C 模式"、"5315 工程"、"3C+模式"、"旗舰店战略"、"后台战略"等系列经营管理创新模式，领导开发了全球领先的SAP/ERP系统，打造了以自主培养为主的专业化人才梯队，构筑了国际化的管理平台。

2003 年，业内家电难做，张近东又使出了他别出心裁的第三招：全国首创"3C 模式"，即计算机（computer）、通信（communication）、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家电（consumer electric），代表真正意义上的综合家电经营。3 月 15 日，苏宁 3C 航母店正式在南京亮相。“3C”的首创人张近东说：“3C 概念店的推出标志着苏宁的家电经营进入第三个时代，即信息家电时代。”随后，苏宁南下广州，不到一年时间，已在粤连开三家 3C 概念店，在深圳开设两家店，每个店的规模均在 5000 平方米以上；同年 3 月和 7 月，新街口 3C 旗舰店和杭州庆春路 3C 旗舰店的成功开业，表明“3C 模式”在苏宁结出硕果。

2004 年 7 月 21 日，酝酿 5 年的苏宁成功在深交所中小企业板上市，成为中国家电连锁 IPO 第一股。苏宁成功融得了接近 4 亿的发展资金，张近东说：“苏宁获得了与外资商业巨头同台竞技的融资平台，苏宁社会化，是苏宁实现第三次飞跃的必经之路。家电连锁的蛋糕太大了，我们目前分到的仅有一点点。未来在这个驾轻就熟的领域多分一些蛋糕，这是苏宁现在最大的愿望。”

上市后，张近东坚持“强化”苏宁团队的集体奋斗，不断稀释自己的股份，张近东的股权已经稀释到公司的 1/3 左右。在 2006 年中国资本市场的财富统计中，前 50 位个人财富榜单中，苏宁电器占据 5 席，除张近东本人外，还有 4 名中高层管理人员入选。尽管如此，张近东还在规划一个更加大手笔的造富计划，进一步稀释手中的股权，实施员工股权激励。根据相关规定，股权激励计划最高涉及的标的股票可达公司股本总额的 10%。此计划如果得以实施，在未来几年内，苏宁将打造出 1000 个千万富翁。

也许每一个创业者的动机都是个人获得财富，但是当企业达到一定规模时，创业者的境界自然就要提高，要考虑到团队、行业、社会的关系。如果没有这样的高度，就不能与时俱进。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



张近东语录：

"很多人也许会用我的事例来证明他们一定可以成功，但是，就以我来说，有些情况是不可复制的。我们白手起家的时候，商品还是供不应求的，我抓住了这个机会，但是社会发展到今天，市场商品大部分都处于过剩状态，现在走我过去的路，就不一定会成功。"

连锁模式，飞速发展

规模压倒一切，速度决定命运。苏宁上市募集的近 4 亿资金全部投入到连锁发展中来。2005 年 5 月 1 日，苏宁在北京、上海、广州、深圳等城市同时新开出 22 家连锁店，打破了国美一日连开 11 家新店的"神奇纪录"。如果再算上 4 月份新开的近 40 家门店，苏宁从 4 月 1 日到 5 月 1 日一个月内，一共开出近 60 家新店，创下家电连锁企业单月开店数量之最。"在经历稳健发展后，2005 年苏宁全国连锁发展已进入批量生产阶段。我们现在不再制定具体的开店数量指标，而是放手看自己到底能跑多快。"

2005 年 5 月 12 日，张近东率苏宁高层赴美国进行商务考察，在访问美国最大的家电连锁百思买集团、A·O·史密斯的整体厨卫和摩托罗拉的研发基地后说："与国际巨头相比，我们还很弱小，有很大的差距。最大的差距不是国际巨头发展的历程长，而是他们的理念超前。站在国际市场上看，我们能看到自己理念上的巨大落差。现在我们前进的步伐已经够快，但是如果添上国际先进理念这双翅膀，我们一定会更加飞速发展。"

2006 年，苏宁全国连锁店已进入批量生产阶段。"连锁零售的实质就是信息流带动下的物流运作，强大的物流配送体系是苏宁连锁经营体系的核心构成部分。"目前，苏宁拥有 1 个全国性的物流配送中心、7 个区域物流配送中心和 50 多个城市配送中心，覆盖全国 20 多个省市，零售配送半径达到了 100 千米。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在全国连锁过程中，苏宁本着“信息化、标准化、专业化”的发展策略，已经成为中国 3C（家电、计算机、通信）家电连锁零售企业的领先者。企业品牌价值高达 425 亿元，成为中国商业领域第一品牌。

苏宁不断发展的过程，也是张近东不断与团队和社会分享苏宁财富的过程。回顾张近东的创富历程，在创业的征途中，敢想敢做是前提，拥有超人的胆略才能在创业路上乘风破浪，创业者要明白，“观念是制约中国人赚大钱的最大阻力。要有一种创造财富、赚取财富的动力，并快速地付诸行动，不要怕失败，跌倒了再爬起来。如果一味地求稳怕输，那就很难成功了”。



张近东语录：

“当初做生意只为改善自己的生活；挣到 1000 万的时候，我多喝了两杯，喝醉了；挣到 1 亿元的时候，早已淡化了个人，这个财富是属于社会的。现在的苏宁电器已经不是我个人的事业，而是社会化的，我们已经获得了与外资商业巨头同台竞技的融资平台，这将为苏宁的再次飞跃提供强大动力。”



财富智慧：

出奇制胜是生意成功的不二法宝。逆向运作、前瞻性思维几乎都存在于成功者的信条里。让他人为你赚钱，可以更快速地赢利。成功投资后占有对方公司的股份，能够参与公司每月的股份分红。公司的效益越好，占有的股份比例越高，你所能获得的收益就越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





百度 CEO 李彦宏：厚积薄发的搜索梦想

百度公司创始人、董事长兼首席执行官李彦宏，男，出生于山西阳泉。百度于 1999 年创建，2005 年 8 月在美国纳斯达克成功上市，成为全球资本市场最受关注的上市公司之一。目前，百度也是全球跨国公司中寻求合作最多的中国公司。随着百度日本公司的成立，百度加快了走向国际化的步伐。李彦宏曾经获得“CCTV2005 中国经济年度人物”、“IT 十大风云人物”，“改革开放 30 年 30 人”等荣誉称号，也多次被《商业周刊》和《财富》评为“全球最佳商业领袖”和“中国最具影响商界领袖”。

雄厚的专业知识，硅谷经验

知识改变命运，自小就立志成为科学家的李彦宏，19 岁离开山西阳泉到梦想中的北京大学信息管理专业读书，在北京大学的学习让他深谙搜索内涵，注定他终身的追求都在“搜索”上。李彦宏 23 岁时远赴美国布法罗纽约州立大学主攻计算机，这段经历让他掌握了计算机这一工具。李彦宏喜欢新鲜事物，互联网让他激动不已。

获得计算机硕士学位后，他的第一份工作是在 IDD 公司（Investment Dealer's Digest）担任高级顾问，之后任《华尔街日报》网络版实时金融信息系统设计者，以及在国际知名互联网企业 Infoseek 任资深工程师。

1995 年 IDD 公司被道琼斯收购，老板拉里（Larry Rafsky）从交易中获得了数百万美元的回报。李彦宏看到了企业家所能获得的巨大成功，决定改变自己的梦想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1996 年，李彦宏发现了一种可以根据网络连接数目进行网站排名的搜索方法，他最先创建了 ESP 技术，并将它成功地应用于 Infoseek 的 GO.COM 搜索引擎中。图像搜索引擎是他的另一项极具应用价值的技术创新，并因此获得了美国专利；其拥有的“超链分析”技术专利，是奠定整个现代搜索引擎发展趋势和方向的基础发明之一。

身在美国硅谷，李彦宏亲身感受到硅谷的商战气氛，李彦宏经常翻看《华尔街日报》：微软如何跳出来公然反叛 IBM，又怎样以软件教父的身份对抗 SUN……鲜活的商战故事让李彦宏感觉到：技术本身并不是唯一的决定性因素，商战策略才是真正决胜千里的因素。

在硅谷的耳濡目染，让李彦宏不仅有技术背景，还对商战有敏锐的直觉和出色的判断，他的商业思维和市场眼光非常独到，对搜索产业方向的把握和商业竞争的规律和规则理解得非常到位。

1998 年，根据在硅谷工作以及生活的经验，他在国内出版了《硅谷商战》一书。

在美国留学期间，李彦宏已经跻身全球最顶尖的搜索引擎工程师行列。雄厚的专业知识为他日后创办百度奠定了技术基础。

对于很多创业者来说，如果说创业是为了赚钱和发财，这种心态通常使之抵御风险的能力非常低。而李彦宏从创业开始，就认准了做事要做出成就的初衷，抱着激情和对这个行业真正的热忱而进入，所以成功机会更大。



李彦宏语录：

“我选择放弃博士学位来进行创业，并不是为了钱，而是真的出于对这个行业的热爱。同时，我也并非完全不考虑钱的因素，但我始终坚信：在今天的社会中，只要你给了社会好的产品，社会一定会给你更多的回报。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厚积薄发，创办百度

在美国，一批搜索引擎公司已崛起，李彦宏选择回国创业。从 1996 年开始，李彦宏每次都利用回国的机会到处考察：高科技公司在做什么，大学里在研究什么，上网时大家在干什么。1999 年，他观察到大家的名片上开始印 E-mail 地址了，街头上出现印有.COM 的衣服了，李彦宏断定，互联网的大环境在中国成熟了。接着，李彦宏开始在美国旧金山风险投资集中区寻找风险投资，走门串户的他终于拿到了第一张 120 美元的支票。1999 年底，李彦宏携风险投资回国与好友徐勇先生共同创建百度网络技术有限公司。

搜索是了解和影响用户行为的一个最大的机会。“搜索是百度成功的所有秘密，这是互联网用户最常用的服务之一，越来越多地影响着互联网产业，百度就是一个明证。”百度创立后，在短短 6 个月的时间内完成目前中国最大、最好的中文搜索引擎的开发工作。

当世界所有使用人气质量定律的搜索引擎公司要么被收购，要么推迟上市时，百度推出竞价排名，谁对自己的网站有信心，为这个排名付钱，谁就排在前面。这样开创了真正属于互联网的收费模式，使百度的目标群体瞄准数十万的中小企业网站。

市场的竞争是残酷的，百度成立半年内狂扫国内门户网站，占领了国内搜索引擎 80%的市场，但后来一些客户投靠了 Google，有些自立门户自己开发搜索引擎。

李彦宏找到了搜索引擎的出路，面临市场变化，李彦宏也在变化中求发展。现在的百度，仍以搜索网站和竞价排名为主要业务增长点，以国内数量巨大的中小企业为主要客户。

在浮躁的互联网产业，李彦宏心态平和，不急功近利，不随波逐流，专注经营搜索领域中自己的一亩三分地，他只在做一件事：搜索。在他眼里，自己的公司、自己的领域还有很深的潜力可以挖掘，自己目前要做的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只是将搜索这一个领域不断翻新。在今后的若干年，百度也将只在搜索领域发展。所有百度的华尔街投资人对百度公司的运作都非常满意，其以专注的技术发展、节俭的支出，取得了公司整体价值的提升。

李宏彦和合作伙伴徐勇分别负责技术和销售，一直是密切合作与互补的关系，虽然有分歧、有争吵，但遇到困难时他们能够同心协力一起扛过去。

掌舵百度一路乘风破浪的李彦宏在做决策时，一般习惯先听大数人的意见，和少数人商量，然后自己做决定。他能侧听别人的想法，在公司内部会议上主张大家自由交流，甚至为了讨论可以不给他面子。

百度的创业因子带有浓烈的硅谷文化，没有严格的等级观念，员工可以自由发言。随着公司的扩大，这种文化还在延续。但一旦讨论成为决策时，就要不折不扣地执行。

头脑冷静、不跟风、不抢潮的李彦宏一开始创立百度就目标明确，市场定位准确，他知道自己想要得到的是什么，他一直坚信 ASP 商业模式必将获得成功。他知道自己所专注的，而别人做不到同样程度的就在搜索领域。敏锐的市场判断力和厚积薄发的技术为百度的成功起到了关键作用。



李彦宏语录：

“希望自己做的事能改变大多数人的生活方式，让足够多的人受益，这是我的人生理想和目标。无论当初做 Infoseek 还是现在做百度，我看到每天有上千万的人在用自己的技术，大家从中受益了，我心里就特别高兴，觉得对社会做出了贡献。而且现在这个社会越来越趋向合理，你对社会做出贡献了，社会也会给予你同样的回报。”

建立百度模式，成功上市

百度最初的商业模式仿自 Inkotomi，这是一家为门户网站提供搜索服务的网站，在互联网发展的繁荣期，其市值一度高达 200 亿美元。但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在当时中国市场的竞争中，面对诸多门户网站，百度的模式并无多少底气。随着 Inkotomi 在 2002 年被雅虎仅以 2 亿美元收购，这一模式也受到更大质疑。

为了提高竞争力，李彦宏决定复制美国的内容网络分发公司 Akamai Technologies 的模式，通过邻近的服务器分流，为网站降低网络流量压力，从而提高下载速度，这就是今天很热门的 CDN 业务。

“命运只能掌握在自己手中，绝不能操纵在别人手中。不要轻易将主动权交给投资人，在创业的过程中没有人会乐善好施。一定要在尚不缺钱的时候借到下一步需要的钱。”而在互联网泡沫破灭之前，百度又幸运地获得了 1000 万美元投资。

此时，李彦宏发现中国公司已不可能为搜索付费，但是会选择更便宜的数据产品，于是决定模仿硅谷公司 Verity，该公司为美国大企业提供搜索和数据管理服务。

但到了 2002 年，这种模式的希望和百度的现金流一样，越来越渺茫。而从 2001 年开始以搜索结果中出现付费广告为赢利模式的 Google 正获得业界关注，李彦宏从中受到启发，决定采用付费广告的模式。不断调整发展方向的百度终于踏上了正确的道路，并凭借本土化优势，成为中国搜索市场上的绝对老大，从 2004 年起开始大幅赢利，并于 2005 年 8 月上市。

百度没有过早地实现赢利，而是一直努力探寻真正的赢利模式。李彦宏认为过早地实现赢利就是在大量地缩减对技术的投入。李彦宏认为，一个创新的公司，在技术上一定需要大规模的投入。这样才能使自己在技术上一直处于领先甚至垄断的地位，而这种领先在今后一定会带给企业大的回报。牺牲企业的长远利益宣布赢利，是不理智的行为。

如果准备创业，那么不切实际的幻想就要放弃了，从现在开始应该更加专注、更加有针对性地去做一些自己喜欢和擅长的事情。认准目标，不跟风，不动摇，就会早日实现创业梦想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李彦宏语录：

“如果把财富看得更广义一点的话，它应该意味着幸福才对。金钱不是最重要的，重要的是你是不是在做自己喜欢的事情，是不是有幸福的生活。”



财富智慧：

创业，机会很重要，但机会往往青睐有准备的人。如果没有准备，当机会突然降临时，是很难把握住的，因为把机会转变成财富，需要一定的能力，而这种能力不是短时间能学到的。成功者在这个等待机会的过程中不急于求成，而是苦心专注，探寻成功的法宝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章 把兴趣变成生产力

兴趣是最好的老师，本章中的成功者都善于把兴趣变成生产力。

◆ **江南春**

因为 160 元的债务而进入广告行业挖掘财富，十载风雨，完成原始的资本积累和经验积累。

◆ **戴志康**

把兴趣变成生产力，决定后马上去执行，才让他的生意越做越大。

◆ **严建军**

因为喜欢所从事的行业，因而能及时、准确地抓住市场机遇，这种魄力和能力是成功的关键。

◆ **徐克**

对电影行业的兴趣是徐克最好的老师，在兴趣之下的坚持和抗压也是制胜的法宝之一。

◆ **卢永强**

《喜羊羊与灰太狼》之父卢永强说，创业关键是要看市场，如果市场接受，就可以继续做下去。

认真的人改变自己，执著的人改变命运。凭借奔腾不息的激情，加之坚韧的意志力、超凡的想象力和强悍的执行力，成功的大门因而向他们敞开。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



分众传媒江南春：想象力创造利润率

江南春，男，1973 年出生于上海，毕业于华东师范大学汉语言文学专业。1994 年，江南春以代理 IT 广告挖到第一桶金；1998 年，他的公司年收入超过 5000 万元，占领了上海 95%的 IT 广告代理市场；2003 年创办了分众传媒，2004 年销售收入 2.4 亿元，拥有中国楼宇广告 77%的市场份额。其后 2 年间分众总共获得了近 5000 万美元的风险投资，并于 2005 年 7 月成功登陆纳斯达克。江南春现任分众传媒董事局主席和首席执行官。

160 元债务成为创业动机

江南春于 1973 年出生于上海，父母是工薪阶层，父亲做财务会计和审计工作，母亲曾成功地经营过一家商店。

中学时代，江南春所有的课余时间几乎都用在看书上了，因此作文水平比较好，他还担任了上海北郊中学的文学社社长，并在高中时代拿到了作文大赛一等奖等奖项。正因为如此，1991 年，江南春被免试保送进入华东师范大学中文系就读。江南春狂热地喜欢上了诗歌，大一便成为夏雨诗社的社长。半年以后，江南春便开始谋划参选校学生会主席。原则上只有大三学生才有资格竞选，但江南春打破了常规，演讲稿让好几个中文系老师改过，并且背了不下 200 遍，一上台就脱稿演讲，并且成立了一个强大的后援团，提出尖锐的问题让竞争者手忙脚乱，最终顺利当选。诗歌创作培养了江南春的激情和想象力，学生会主席的经历锻炼了他的组织和沟通能力，而这次竞选也让江南春明白凡事要争取机会。另外，成功不仅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



仅取决于才华横溢，更重要的是靠团队力量一起达成目标。“由于竞选过程需要和许多人沟通，喝咖啡，吃饭，一下子欠下了 160 块钱的债。”当选校学生会主席后，怎么解决债务成了江南春的大难题。



江南春语录：

“方向比努力重要，找准方向后之后再天道酬勤。”

第一桶金把握住了户外广告商机

当时想做校园诗人的他辛辛苦苦写的 14 行诗只换回 30 块钱的稿费，而一次偶然的机会，他为某运动鞋想了句广告语“潇洒走一回”，却不费吹灰之力就赢得 5000 元。两者之间的天壤之别让江南春意识到，诗人和穷人没什么两样，写诗歌还不如做个体户。于是他将自己定位为个体户，并寻求机会步入商海闯荡。

1992 年，上海亚太影视公司来学校招聘，看到 300 元月薪招聘广告业务员的消息，江南春心动了，并且很顺利就应聘上了。江南春的第一个客户是汇联商厦，对方给了 1500 元让江南春筹拍一个广告，于是他连夜写了剧本，很快，汇联商厦投入十几万拍广告和播放的费用。1992 年的上海，经济建设开始快速启动，上海淮海路的新商厦一栋接着一栋。那时候流行新影视形象广告，而这些广告单子竟然几乎让 20 来岁的江南春全部扫荡。本来只想干一个月，但老板很欣赏业绩突出的他，半年后，江南春基本掌握了公司业务的决策权。大三的时候，江南春手中拿上了价值 4 万元的大哥大。

生性好强的江南春并不想一直打工。1994 年 2 月，尚在就读大三的他开始自己创业；同年 7 月，江南春与包括香港永怡集团在内的几个伙伴合资，注册成立永怡传播，成立了自己的广告公司，注册资金 100 万元。1995 年大学毕业时，他和合作伙伴以上海市的“灯光改造工程”游说无锡市政府等在商业繁华地段建立灯箱广告。紧密的策划让无锡市政府同意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先出钱建设 500 个灯箱，江南春空手卖创意，拿下了真正属于自己的一个大单。由此一役，江南春才有足够资金真正将永怡控稳，成就由入门到打下创业基础的第一步。永怡传播争取到无锡的街边灯箱广告项目，年营业额达到 500 万元左右。

但因为没有核心的大客户和业务，没有一个核心的产业可以依托，加之遭遇股权变动，江南春意识到发展的方向务必要转入 IT 业，以媒体为核心，开展 IT 业广告代理。江南春没有放过这样的机缘。1996 年 1 月 1 日，江南春进入 IDG 传媒集团，为他们筹办上海办事处，永怡自然地成为 IDG 传媒业务最主要的广告代理商。

1995 年的户外广告商机使江南春淘到了“第一桶金”。广告业务员的工作经历让江南春快速地进入广告行业，并学会寻找广告领域的“蓝海”。到 1998 年，永怡已经占据了华东地区 90%以上的 IT 领域广告代理市场，营业额达到 6000～7000 万元人民币，在上海广告界声名鹊起。



江南春语录：

“创业需要足够的想象空间来表达独特的意味，即使是两个丝毫挨不上边的事物放在一块，也能产生意想不到的效果和逻辑趣味。”

多元化转型开始蓝海之旅

1999 年，永怡开始多元化战略，进入模式拷贝战略。永怡决定进军北京、广州，但这样的战略走了弯路，永怡的核心经验是人员的专业性，由于在上海的团队无法服务到北京，而公司在北京又始终无法找到专业的团队，面对激烈的市场竞争，作为新进入者，永怡攻下来的业务根本无法保有。江南春决定变招：放弃模式拷贝的形式，去做 IT 业之外的其他客户。2000 年，江南春抓住了一个意想不到的新契机——互联网，这也为永怡传播带来了一个质的飞跃：2000 年永怡的营业额超过亿元，主要就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是因为当年同时代理了 7 个网站的广告。2001 年，永怡传播的全年销售额就已经达到了 1.5 亿元。联想、LG 等都成为其广告客户。

中国网络疯长，江南春把主营业务由 IT 业转向互联网，代理了多家网站的广告。这段黄金时间让江南春狠狠赚了一把，“生意很好做，赚钱很快乐”。 半年后互联网泡沫破灭，7 个客户几乎荡然无存。这个产业仿佛一夜间突然崩溃。江南春又开始重新寻找突破口，等待下一次转型。

2002 年，以自己对广告行业 10 年的了解和行业经验积累，经过苦苦思索，江南春以一次在电梯门口等待 10 分钟的经历找到了自己的“蓝海”，紧接着他又成功在上海 100 座优质楼宇里安装上分众的液晶显示屏。江南春的转型获得了巨大的成功，开始了光芒闪耀的蓝海之旅。颠覆性思考的江南春从逆向和多维的角度发现一个别人没有看到的市场。如果当初他们相信媒体只能是大众的，不能是分众的，广告只能晚上在电视上看到，不可能白天看到，只相信内容为王，而不认为渠道为王，今天的分众也许就不会存在了。



江南春语录：

“蓝海是没有止境的，但如果壁垒没有得到及时巩固，‘蓝海’也有可能变成‘红海’。只要具备创业者素质，蓝海是可以不断被发掘的。”

江南春的低谷，分众的巅峰

2002 年 12 月，陈天桥告诉江南春，他已经改做网络游戏，他代理的游戏每天晚上同时在线人数可以达到 11 万，有至少 70 万收费用户，每人交 35 块钱打一个月，短短几个月赚钱超过 1 个亿。

发掘别人没有发现的产业模式才能挣大钱。于是江南春决定放弃在广告代理的战术层面上与对手纠缠，要到产业的战略层面上去做新模式。2003 年，江南春成立了分众传媒，开始跑马圈楼，将广告液晶屏扩张到全国各大城市。布置在电梯旁的液晶电视广告屏，从广告效果看，具备强

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制性，如在等电梯时，电梯旁边的液晶屏必然会覆盖和吸引等候者的注意力；从媒体内容看，分众都不需要媒体内容，几乎全是广告；而从市场运营特点看，分众在风险投资的支持下通过收购整合或者独家占有，垄断所在的细分市场或者区域市场，提升广告价格，拉高毛利率。2005 年 7 月，分众传媒以每股 17 美元的发行价在纳斯达克完成 IPO。此后，从收购聚众一统楼宇液晶广告市场，到收购框架传媒、凯威点告、好耶广告等遍及电梯、无线和互联网等各个媒体平台的领先广告资产，分众传媒在几年内迅速提升自身在中国广告新媒体平台的影响力。占据 90%市场份额的分众，竞争对手只有自己。

创意创造生意，想象力创造利润率。凭借自己奔腾不息的激情，加之坚韧的意志力、超凡的想象力和强悍的执行力，江南春在商场中握紧了方向盘，找到了属于自己的天空。认真的人改变自己，执著的人改变命运。



江南春语录：

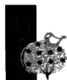
“低谷是人生一个非常重要的时刻，没有低谷人就不会去反思。像 1995 年、1996 年的时候，永怡每年的营业额都翻一番，我从来没想过永怡商业模式对不对。”



财富智慧：

对初期创业者来说，找准方向比努力更重要，找准方向后之后再天道酬勤。找准方向之后，还需要具备勇于怀疑、善于颠覆，不断积累想象空间和创造能力，努力追求创意，进而创造利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



康盛 CEO 戴志康：从逃学天才到"创业英雄"

戴志康，男，1981 年生，黑龙江大庆人。2000 年，戴志康考入哈尔滨工程大学，2001 年创业，任康盛世纪 CEO。他是中国最早，也是最有影响力的 PHP 开发者之一。从 2001 年起，戴志康独立设计开发出社区论坛系统 Discuz!，至今已成为全球用户数最多的 PHP 社区论坛软件之一。戴志康于 2004 年创办康盛创想公司，现任康盛创想 CEO。

兴趣是最好的老师

戴志康于 1981 年出生于知识分子家庭，外公和父母都是大庆石油学院的老师，只要他做的不是错事，就不惜代价支持。"我父母的思维非常开放。他们不让我求固定答案，无论什么事，都要自己去寻找答案。他们总是强调学习的努力和做好一件事的能力。"

戴志康酷爱计算机，还在上小学时就鼓捣家里的计算机，从 286 到 586，他把家里的计算机一次次升级，编程的本领也越来越高。家里支持他自学计算机知识，19 岁以前在家中自学，1996 年他连续发表了针对计算机问题的 15 篇文章。那时，他天天钻研到深夜换来几千块钱稿费，这第一份收入让他惊觉挣钱真不容易。

2000 年戴志康考入哈尔滨工程大学的通信专业。"精通计算机，如果再把通信搞熟，毕业后一定是抢手的人才。"戴志康这样规划着自己的人生。

戴志康喜欢自学，对考试的东西不感兴趣，对大学里陈旧的教材也提不起兴趣。2001 年 9 月，戴志康搬出学校，在外面每月花 300 块租到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地板踩着嘎吱响、没有玻璃窗的危房。哈尔滨的冬天冒着刺骨的寒气，但戴志康专注于自己的梦想，潜心打磨技术，丝毫不因艰苦而放弃。

这三年大学生活，因为旷课、不参加考试、缺席学校大会、“非典”时期不回宿舍，学校没少给他警告和处分。因此他也得到了最后的成绩单：三次纪律处分，15 门考试没有通过。

虽然如此，戴志康还是很感谢父母从小培养自己独立思考的能力，这让他没有陷入网游，从而不会没有自主性、没有自己的思考和见解。虽然大学生活不适合他，但他专注于自己的兴趣，并坚持到底。



戴志康语录：

“失败也好，成功也好，都不能复制别人的经验。大学时期，因为不能学到我真正想学的东西，所以我远离学校，但这种方式并非适用于所有人。最重要的是弄清自己关心的领域。”

上大学时挣到第一个 50 万

刚进大学的时候，他就想做点实在的东西，如编写用于聊天的社区软件，但苦于一直找不到搭档。而搬出学校潜心研究技术时，互联网火起来了，戴志康抓到了网络社区这根救命稻草。

社区里有在学校找不到的、遍及天南海北的“聊得来的朋友”。他对把陌生人联系在一起的网络社区有了兴趣，他想开发一套能自动生成社区的软件，让千千万万的用户使用，将来去找工作时，也可以自豪地说：“这个东西是我做的！”这样能够很容易地找到工作。

2002 年，决心已定，戴志康马上付诸于实践，成立博卡先锋软件开发有限公司，通宵达旦地设计叫“Discuz!”的软件。

软件设计完毕，就挂在网上，开始免费供人使用，因此积累了相当数量的用户。戴志康开始跟其他同类软件进行对比，然后才进行收费运作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我觉得我的产品在一些关键性的指标，比如速度、安全、负载能力和人性化方面都远远超过了同类产品，而他们的产品都是收费的，为什么我的不能收费？”

开始收费时，网上对他一片谩骂声讨，有一阵，戴志康连网都不敢上。当时 Discuz!定价卖 500 块钱，但半年内一个也没有卖出去。奇怪的是，戴志康在卖不出去的情况下居然涨价到 2000 块。戴志康横下一条心：“你买，我搞，你不买，我照样搞，照样收费。”

2002 年，有个香港人想做 BBS 社区，他在网上找到戴志康，问戴志康需要多长时间，戴志康回答说一个星期。香港人不相信一个星期就可以完成，对戴志康说：“如果一星期可以做好，我 3000 块买你的软件。”结果第五天就交货了，于是，戴志康挣到了 3000 块钱。去邮局取回香港人汇来的 3000 块人民币，戴志康立刻存起来，用来“生蛋”。

从 2003 年 7 月开始，戴志康卖软件之路开始稳步前行。但好学而敏锐的戴志康时刻关注其他同类软件，于同年 10 月推出新版本，加入新的功能和技术，容纳能力是同类产品的好几倍。

Discuz!的销售从此进入高速轨道，销售平均每个月增加 30%。2003 年收入几万，2004 年几十万，就这样，戴志康淘到了第一桶金。在此期间，经历过失败，但不怕输的戴志康绝地反击，不断做好自己的产品，让市场认可。

研究 Discuz! 是兴趣所在，所以很热爱，但 Discuz! 的成功靠得不仅仅是热爱。正是因为戴志康果断的决定，决定后马上去执行，才让他的生意越做越大。他清晰地知道自己的目标，有良好的预判断，熟悉市场，知道核心竞争力是什么。



戴志康语录：

“那种比较大的论坛用了其他软件之后负载上不去，不稳定也不安全，这就是我们的机会。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

康盛创想，社区软件老大

起初，戴志康想靠做软件来找工作，可还没等到毕业，戴志康就已经成为“抢手货”，2003 年末，一个老板给他 30 万年薪，但单纯想做出好东西证明自己、找到一份好工作的戴志康几乎想都没想就拒绝了，他尝到了自己卖软件的甜头，不愿意轻易放弃。“当时我也非常心动，不过想一想，如果去了就要把现在所有的事情都放弃，我觉得这个事情就像我自己的一个孩子一样，是没有办法割舍的。所以外面诱惑再大，我觉得也没有办法动摇。”

2003 年戴志康到北京见出资合伙的朋友，朋友准备搞渠道，像传统软件那样铺货。可在外面跑了一天又一天，不仅没有成效，反而在这上面花费很大精力后，就没有时间研发产品了。戴志康果断地踩住刹车，回到哈尔滨，潜心口碑营销。

Discuz！的所有事情，包括开发、销售、支持、运营，都是戴志康一个人负责。2004 年他再次来到北京，创办了康盛创想科技有限公司。“刚开始，狭小的办公室里就放了两部电话。一部电话回答是总经理，另一部电话回答是营销人员。我怕说公司只有一个人，人们瞧不起我。”

“刚开始每月进行十多次面试，从中挑选一两个人。以前是出不起好价钱，现在是出得起好价钱，找好的人还是要费大量的时间。现在员工也不多，但都是经过筛选和磨合过的，有共同价值观，有天然的凝聚力。”

戴志康仍延续专注于产品的思路，把公司定性为技术型公司，他认为只有把技术做专做精才能实现自己的价值。戴志康没有花过一分钱的推广费，打折和促销也没有搞过，凭借着产品本身好，大家口口相传，所有客户都是闻讯自动找上门来。对于互联网产品，潜在客户都在网上，“零成本”营销带来了极大的利润。

2005 年，Discuz！成为社区软件领域的老大，每月都能带来几十万元的收入。而戴志康却提出“蚂蚁雄兵”战略，“我决定产品完全免费，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你们讨论怎样执行吧”，转而从为客户提供服务中获取收入。

戴志康盘算着卖软件能赚的钱总是有限的，而提供服务的收入是无穷无尽的。他说：“这是我好几年来的一个理想，我本来想做大众化的、很普及的一个东西，现在产品免费后，原先想用但没钱买的这些人，就可以使用这个软件，我的用户群就可以急速上涨，这些人里面比如说有 1%的人做大了，那我的收入也会水涨船高，我们未来的赢利模式都建立在这个庞大的用户基数上。”

从收费到免费，意味着公司赢利模式的改变，从原来的单纯卖产品赢利转向靠提供产品的服务支持赢利。“我们不是要先赚你的钱，然后再为你提供服务，而是先为你提供服务，等你做大了我们再来赚你的钱。”

免费之后，几乎每天都有 1000 多个网站安装 Discuz!，当时的有效用户已经达到 30 万左右，在中国 70 万个网站中 Discuz! 的占有率达到 40%左右。与众不同的营销思路让戴志康越做越大，到 2005 年，已经实现几百万的利润。

2006 年上半年，康盛创想获国际著名风险投资公司红杉资本(Sequoia Capital)投资，成为第一家赢得风险投资的互联网社区软件公司；2006 年 6 月，康盛创想（Comsenz）的 Discuz! 社区论坛软件系统在第四届“软交会”上荣获“中国十大软件自主创新产品奖”；2006 年 8 月，康盛创想(Comsenz)入围美国著名风险投资杂志 RedHerring 评选的“2006 亚洲百强私营企业”。

戴志康 23 岁那年，突然有一天早上他想要辆车，第三天就把车开回了家；24 岁时有一天打算换辆车，第四天就开着银灰色的宝马上路了；后来在北京海淀买房子也不过 10 天时间。

决断了就不去改变，犯错了也不后悔。年轻的创业者最大的优势和劣势都是年轻，年轻意味着你有更多的时间去补救过错。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



戴志康语录：

"我经常跟程序员说，你会 10 样东西也不如精通一样东西。做一件事情要非常专注、投入，哪怕一个时期只做一个事情，也要做到最好、最精通、最深入，做到这个领域的一流高手，或者把自己的产品做成这个行业最顶尖的产品，这才是我们追求的目标。"



财富智慧：

年轻的创业者最大的优势和劣势都是年轻，年轻意味着你有更多的时间去补救过错。成功者总是清晰地知道自己的目标，有良好的预判断，熟悉市场，知道核心竞争力是什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



致达集团严健军：致高、致强、达天下

严健军，男，出生于上海，1988年毕业于上海工程技术大学计算机与自动控制专业，本科学历；后来到中欧国际工商学院进修，获EMBA学位。民盟委员、“新IT知本家”严健军，任致达科技集团董事长，拥有数亿元资产，在国内外有着数十家高效率企业。1994年，严健军创办致达科技股份有限公司，以“致力于民族科技之发达”为宗旨，率领致达集团走自主创新和科学发展之路，建立起信息、电力电气、生物医疗、科教、基建房产五大支柱产业，拥有数十家企业、一所市级企业技术中心、一所高校和一所医院，并构建了遍布全国的服务营销网络，还在全球著名的美国硅谷设立研究机构。致达集团名列中国制造业企业500强、中国民营企业500强、上海市企业集团100强、上海民营科技企业100强。

感恩平和的心

严健军出生在上海一个普通的工人家庭，姐弟三个，他是老幺。两三岁时，正值文革时期，父母怕疏于对他的照料，把他送到了宁波农村外婆家，直到9岁他才重回上海。在宁波他度过了一段宁静、淳朴的童年时光。“外婆居住的山村山清水秀，视野开阔，人和自然都十分纯净。我外婆很慈善，是个很宽厚的人。她从不和人争，她一直觉得，你的总是你的，不是你的争不来的。”外婆对严建军的影响很大，这段经历奠定了严健军一生真诚待人、平和处事的根基，以及不事张扬、求真务实的性格。

严健军念初二时，父亲不幸去世，家里的担子一下子沉甸甸地压在母

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亲一个人身上。从此，母亲如一块巨石，一年一年历经风淘雨洗，所有的爱和责任都借着儿女而坚韧。她省吃俭用，孤力支撑，用微薄的工资硬是把姐弟仨带大。三姐弟都争气，完全靠人民奖学金完成了大学学业。严建军于 1988 年毕业于上海工程技术大学计算机与自动控制专业。严健军感激地说，没有母亲坚强的支撑，没有人民政府奖学金的资助，他不可能完成学业。他保持着一颗感恩平和的心，后来致达的企业文化里就有“感恩”二字与员工共勉。



严健军语录：

“想得到只有靠付出，只有靠自己努力。”

创办公司，产品是核心

没有显赫的出身，也没有传奇的经历，严健军的起点很普通。1994 年，严健军在上海一家外企当副总，每月有几千块的收入令人啧啧称道。但严健军不甘于此，他希望“把职业当做事业做”，决定搏一搏。严健军在和几个志同道合的朋友商议后，筹集 20 万元资金创办了上海致达科技实业有限公司，主攻计算机网络系统集成。创立初期，致达就提出“致力于民族科技之发达”的企业宗旨，在艰难的创业阶段，更要致高、致强、达天下。

科学技术也是生产力。致达从创立初期开始，就紧紧抓住国家重点扶持信息技术产业化的发展机遇，坚持研发高科技产品，必须在软件行业创出自己的品牌，做强、做实。科学技术的高速发展，使得信息企业的竞争日趋激烈，致达的成功发展证明了严健军主打民族品牌的主张是完全正确的。

1995 年一年，致达都脚踏实地狠抓科研开发和产品引进，一方面又以计算机产业作为依托，努力向相关高科技领域拓展，当年就创下了 800

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万元的销售业绩。以后，致达马不停蹄，不断进取，发挥自身科技优势，核心打造自己的、民族的科技品牌。正因为这样，致达先后完成上海市第一个35kV变电站综合自动化示范工程、市政重点工程轻轨明珠线110kV宝兴、虹桥变电站综合自动化等项目。另外，像涵盖市政府大楼、南京东路、外滩地区的黄浦小区电力配网自动化一期工程，在当时是国内要求最高的电力自动化项目之一，确实是个难啃的硬骨头，却被他们啃下来了。接着，致达公司又完成了为 APEC 会议场所配套的金桥变电站自动化项目，为这一国际盛会首次在中国顺利召开做出了贡献。

严谨的工作作风让严健军对所研发的各种科技产品要求很高，他所主持研发的 LED 证券行情大屏幕显示器和多媒体显示屏系列产品，都因优异的质量及合理的价格而成为上海市场占有率第一的高新技术产品，因此也理所当然地拥有全国最大的金融、证券用户群，并为 1200 多家单位的计算机网络工程提供优良的全天候售后服务与技术支持。一次，南京有个客户夜晚 11 点打来电话，说他们从致达买的一台服务器出了故障，这将会影响到第二天的营业。严健军得知这个消息，连夜赶往南京。到那里才知道，原来“故障”是客户操作不当引起的，服务器并没有毛病。但严健军还是热情地帮助客户排除故障并介绍正确的操作方法。他这种严谨又热情态度给客户留下了深刻的印象。



严健军语录：

“年轻就意味着未来有无数的可能，而每一个可能都是一个选择，所以只能自己去把握，相信自己。年轻是最大的财富，不要着急，不要浮躁，不要自卑。”

现代企业规范化管理的重要性

由于 IT 核心技术在国外，中国加入 WTO 后，全国销售、服务平台

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就是最有价值的项目，而具备了渠道和网络的优势，我们才有和外商对话的权力。要想在全国建立高科技产品的销售和服务平台，那将是一项庞大的、复杂的系统工程，仅仅依靠家族式的作坊操作，是根本不可能实现的。

严健军一开始就没有走一般民营企业“家族管理”、“作坊经营”的传统套路，他一直认为真正的现代企业管理者必须广纳贤才，要认真汲取国际上先进的企业管理知识，并在实践中加以提高，不断摸索出适合自己发展的管理经验。

1998 年，在致达公司完成了原始积累后，严健军着手考虑资本运作的问题。经过艰苦的努力，上海致达信息产业股份有限公司于 1999 年成立，并于 2000 年 4 月获得了上海市政府推荐创业板上市。

严健军在这关系到致达发展的重大问题上，再次表现出不同于一般民营企业家的气度和魄力，他连连甩开大步，果断决策，广招人才，诚招人才，在壮大自身根本实力的基础上之上瞄准市场，既而通过大胆兼并、收购重组等资本运作，整合国内市场资源。严健军这么做，一开始还真让不少关注致达公司的好心人为他捏把汗。可是严健军矢志不渝，坚持华山一条道。

事实果然如他所料，他又成功了，仅用 8 个月时间便建成全国最大的系统集成销售和服务平台，高效而低成本地搭建起了全国性 IT 企业集团。

2001 年，上海致达信息产业股份公司改制由上海致达（科技）集团股份有限公司、上海张江高科技开发股份有限公司等公司扩资重组，注册资金 5400 万元人民币。摈弃家族式的企业模式，实行真正意义上的现代化企业管理，只有这样才能在短短几年中，像鳄鱼那样不断吞噬、不断壮大。



严建军语录：

“把小机会变为大机会，把小机会变为大市场，要敢于抓、抓得准。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人才是企业最大的财富

“知识经济时代，人才就是企业最大的财富”。严健军分外重视集团对人才的引进、培养和保护，在他的直接关注下，致达集团为每位员工建立完善的保障体制，为外地员工办理人才引进、解决住宿和蓝印户口，不断健全引入竞争、奖惩机制，还让各公司经营者和公司股权结合起来，对有突出贡献的人员给予股权奖励。十年多来致达集团通过包括送人员到国外培训的高成本付出的方法，培养了一支高学历、高素质的人才队伍。在他们 1000 多名员工中，大学本、专科以上学历占总数 90%以上，拥有硕士、博士学位的高级工程师、管理人员占 12%。2001 年全面介入民办全日制高等学校，集团斥资 2 亿元人民币建立新中侨学院。新中侨学院的建立实现了严健军科教兴国、为国家教育事业做贡献的愿望。学院可以为国家培养和输送人才（尤其是具有现代计算机管理运用技能的蓝领人才），同时，学院广泛的国际合作交流还可以促进集团的国际业务开展，学院的经济与金融专家的学术课题研究实力也有助于集团开展市场的战略研究，为实现集团长远战略目标提供保障。

他将集团下属企业 30%的股份分给了经营团队，普通员工有突出贡献同样予以股份奖励，给员工以工作有份、贡献有份、权利也有份的稳定保障；从 2004 年开始，向中层以上干部每月发放 2600 元购车津贴，规定此款只能用于购车，让他们享受舒适时尚的生活，享受财富带来的快乐；他为员工建立完善的保障机制，除了医疗、失业、养老三金之外，还给员工交住房公积金；他不惜重金，定期输送人员去美国硅谷的力达科技公司培训，并花几十万元送法务经理去北大学习；他以价值近百万的住房和 100 万元现金重奖两位开发软件有贡献的员工；他每年组织先进员工外出旅游，有的还享受去国外观光的待遇……

在他的带领下，多年来致达集团以不同形式和载体回报社会：出资在安徽建造了一所希望小学，设立了上海交通大学科研基金和专项奖学金，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

联合上海 8 家民营企业捐赠设立了“民营企业慈善医疗帮困基金”，向各类慈善基金会以及家庭特困儿童、孤儿、希望工程等大量捐款……

商海行船，不进则退。聪明人都善于借助别人的智慧，知识才是致达积累财富的源泉。严健军正是如此，为了更新知识，读书、学习是严健军永远做不完的事，而他乐此不疲。正是这种精神让致达得以生存和发展。

从下海弄潮的创业孤舟到从容潜行的商海巨舰，从初出茅庐的白领人到年轻成功的大企业家，勤奋与责任、感恩与快乐并存的严健军已让致达成长为以信息产业、电气与自动化、造纸、基建房产等为支柱产业的综合性高科技集团型企业，旗下已建立起数十家企业和一所普通高等学校——中侨学院，构建了遍布全国的服务营销网络，形成了大规模、大格局的发展态势，员工总数近万人，是上海市文明单位、上海工业优秀企业。及时、准确地抓住市场机遇的魄力和能力是严健军成功的关键。



严健军语录：

“学习很好，学了可以创新，学了会使你有新想法、新点子。”



财富智慧：

创业，最需要的不是资金，也不是人才，而是一个好的思路。没有资金，可以筹集；没有人才，可以召集；而没有一个好的思路，就很难找来资金和人才。成功者的信条是思路决定创业的出路，大多成功者在选择思路上都颇有艺术特色。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





导演徐克：创出中国第一部 3D 电影

徐克，男，祖籍湖南，生长在北京，1990 年去美国留学，就读 MBA 金融。上海河马动画设计有限公司（SJS）CEO——徐克说："我是正儿八经的电影人！"徐克希望把 SJS 打造成中国的皮克斯（Pixar），苦练内功 7 年，终于造就了《超蛙战士》，成为多年来第一部走向全世界的中国动画。

初识 3D 电影

少年时徐克想当画家，水木画、工笔、素描都画得不错。在人大附中读书时，徐克去中央美术学院读了少年班，还被该校一个提早入学的项目录取，但父母要他好好读书。通过努力，徐克考上了中国人民大学金融系。徐克出生于航天之家，父母都是国内知名的航天专家，从小耳濡目染，他对太空、宇宙很感兴趣。探求未来的生活状态，渴望知道宇宙的秘密，这是流淌在徐克骨子里的情结。他也想通过电影，把他的憧憬、幻想告诉别人。

1990 年徐克去美国留学，攻读 MBA 金融和计算机硕士。在美国留学期间，徐克通过看大量的电影来学习英语表达。

徐克毕业后在美国知名投资银行工作，因为工作成绩突出，获得了公司的股份奖励。工作效率超高的他把一年的工作计划完成后，就有大把时间在家里陪孩子。黑人邻居家的儿子计算机遇到问题时，徐克经常帮助解决，邻居开始以为徐克是无业游民，接触下来才知道徐克很不简单。

徐克讲给儿子的床头故事也经常获得邻居的赞赏。后来，邻家男孩成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了美国的知名歌手，而且还是与好莱坞电影界有着非常好的人脉关系的重量级人物。徐克因这位邻居了解了美国好莱坞，了解了更多有关世界顶级电影制作工场的故事。而且，在美国投资银行工作期间，徐克有幸接触到3D 动画电影的鼻祖——美国皮克斯公司。

皮克斯的动画电影原创故事的张力，把动画电影表现得臻于完美的高科技，接近于现代人语言和情感的表达，深深吸引着徐克。徐克说："做投资的人，最关注的并且一直在寻找的就是创新、成长型的事物，而皮克斯就是这样的企业。"兴趣是最好的老师，把兴趣变成生产力，徐克已经迈出了成功的第一步。



徐克语录：

"不要盲目创业，做好充分准备，先把商业模式想得很清楚。"

从头学起，决定做国内的 3D 电影

2000 年，徐克辞职回国。关注、了解并喜欢 3D 电影的徐克了解到国内这块市场还是空白，就萌生了要自己做中国的 3D 动画电影、做特效大片的想法。

在拍电影筹备之前，经过一段时间的冷静思考，他觉得做电影的时机还不够成熟。为了不在家里"无所事事"他重操旧业做投资，去上海复星集团任投资总监。

工作期间曾有一个机会，他把美国的邻居介绍到上海和公司老板见面，希望能成立电影公司。但双方的谈话并没有擦出火花，这让徐克感到失望。徐克发现，再这样做下去，做电影的梦想终究会无法实现。美国的邻居了解了徐克内心的想法，也知道他为此所做的努力，于是对他说："你创业吧！我支持你。"2003 年，徐克放弃老本行，下定决心辞职，开始创业拍电影。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



当时，国内做动画的公司不过百家，而且大部分是代工，原创的很少，3D 技术更是没有。技术、设备、知识、人才等徐克什么都没有，但他一开始就把自己置于高端 3D 动画电影的位置上。聪明的徐克并不畏惧什么都没有，他从美国把当前最前沿的有关 3D 动画电影制作的图书统统买回来，从头开始学起。先学习，学完以后他再教员工，然后进行制作，徐克的很多员工都是他的学生，现在国内动画领域的许多顶级高手都在徐克的公司里。

徐克不仅要学习书本知识，还要学习机器操作。机器设备是从国外进口的，都是厚厚的英文说明书，徐克就一边看说明，一边学习操作。徐克说，技术显然也是公司非常重视的，做动画电影，更好的技术肯定能把电影画面语言更得心应手地表达出来。不会不要紧，加油学习就好，从头开始学也没有关系。正是这股学习的动力，牵引着徐克勇往直前。



徐克语录：

“想创业要具备相应的心理素质，要不遗余力地把自己相信的商业模式走下去。”

原创 3D 动画电影困难重重

创业初期，徐克除了自己筹到的一些钱之外，还获得了天使基金的投资。当时徐克的办公室租在珠江玫瑰园一处 170 多平方米的住宅里，像很多创业者一样，他工作、生活都在那里。2004 年春天，公司开始下订单买设备，2005 年设备运来，学习、研究、制作，公司按部就班地往前走。日子一天一天地过，电影上没有一点收入，公司的开支却每天都要有。

徐克的办公室曾从将近 300 平方米缩小到过 20 平方米，他也曾为了公司的运转而卖房卖车。不过，徐克透露自己是个老股民，这位学金融出身的电影人，在资金遇到困难时，曾极端地每天交易时间不上班，闭门炒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

股赚钱来贴补公司的费用开支。

徐克会画画，也要挑战原创。徐克的脑子里不缺少故事，故事原型源于当时在美国给儿子瞎编的床头故事，每次讲的故事他都认真地写下来，所以做 3D 电影时相对得心应手一些。

在他的电影里，很多人物形象和场景都是他带着自己的团队一起完成的。徐克喜欢唱京剧，喜欢京剧所代表的中国文化，他把这些属于东方文化元素的东西也糅进了他的动画里。当他的片子拿到美国做首映礼时，电影人物的"东方脸"，以及点缀其间的《穆桂英挂帅》等京剧唱腔的东方元素受到了人们的喜欢。他把喜欢的东西展现在自己的原创电影里，进而传播出去，这就是原创的目的之一。

《海底总动员》导演安德鲁·斯坦顿说过："原创故事是制作动画电影过程中最困难的事情，至少我们这样认为。但是你一旦完成了这一项，那种满足感是其他工作所无法企及的。"为了写出更专业的电影剧本，徐克还把《成长的烦恼》的编剧、导演 DanGuntzelman 邀请到上海，让他坐在茶室里亲自教徐克写电影剧本。

虽然困难重重，但徐克没有放弃，一咬牙，难关总会过去，正因如此，才有了今天的辉煌成绩。



徐克语录：

"不要战线太长，力求精品。"

《超蛙战士》——中国第一部 3D 电影

创业初期，为了让公司生存下来，他也曾接过一些小活，"我们只花10%的精力去做，其实做那些小活我们可以过得很好，但是这样我们就没有时间去创作，做不出自己的东西。接活的人和创作的人完全不是一个境界。"后来公司又引进一些战略投资人，都是懂这个行当的人。徐克说："我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把自己这么多年的所有积蓄投入进来，就是想把产品和企业做好。我下半辈子不干别的了，我们的投资人也很支持。”

2006 年，徐克的公司遭遇部分天使投资人的撤资，这无疑让刚开始上路的徐克雪上加霜。徐克说：“遇到投资人撤资的情况，的确让人感到难过，但我的事情还要继续做下去，我对自己有信心。”好在还有一个非常好的天使投资人留了下来。这一年是徐克和 SJS 最苦的一年，有一次工资都发不出来了，徐克就把自己的车卖掉。也就是那时候，徐克把投资商注入的资金变成了贷款，他宁可把所有的风险一个人承担。作为曾经的投资人，这时的徐克并不愿意引入风险投资，他笃信投资圈内没有雪中送炭的人，只有锦上添花的人。

博霞路靠近人工湖的这座四层小楼已是徐克制作电影的“梦工场”。他说，公司在动画电影领域，无论是技术还是人才的储备，在国内目前都是一流的。

SJS（上海河马动画设计有限公司/上海视金石动画有限公司）与国内最好的专业公司，包括中国电影集团、湖南金鹰卫视、童趣出版公司、奥飞动漫公司等形成了紧密的战略合作关系，在海外的发行也取得了巨大的进展。

徐克拍的是 3D+动画+电影，还要大制作，别人没有做过。无论从哪个元素来看，在当时都与他原来所从事的投资工作的风光程度相去甚远。国内制作的第一部 3D 科幻动画电影《超蛙战士》，徐克编剧、导演、剪辑、制作等全都上阵参与。这是徐克创业以来的第一部电影，耗资逾 5000 万元，花了他 7 年的心血，才成就了今天的《超蛙战士》。徐克说：“我用了 7 年时间的沉淀和等待，终于等来了第一部电影《超蛙战士》的全球上映。”

徐克宁可自己去借，宁可卖房卖车，也不愿意把大量的时间花在可以很快换得现金流的代工业务上。在巨大的压力面前，他做中国人自己的原创动画、做中国人自己的动画大片的梦想从来没有动摇过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了动画，徐克完全颠覆了过去的生活，从一个生活优越的高级经理人，变成一个疯狂的动画人，公司几次濒临破产，他却一直对自己充满信心。徐克希望把 SJS 打造成中国的皮克斯（Pixar），在他的坚持与努力下，他终于如愿以偿，《超蛙战士》成为多年来第一部走向全世界的中国动画。

在徐克的创业故事中，兴趣是最好的生产力，在兴趣之下的坚持和抗压是制胜的法宝之一。



徐克语录：

"创业离不开资本，但要记住，没有免费的午餐，受到资本青睐时，要设计好资本的退出机制。"



财富智慧：

不要盲目创业，要做好充分准备，先把商业模式想得很清楚。更要具备相应的心理素质，要不遗余力地把自己相信的商业模式走下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



喜羊羊之父卢永强：价值 10 亿元的“羊”和“狼”

家喻户晓的动画片《喜羊羊与灰太狼》之父卢永强，男，在创业之前的身份是香港著名编剧、著名词人，之后创办广东原创动力文化传播公司，现任总经理。这个牵着“喜羊羊”和“灰太狼”一路走来的“孩子王”创造出中国有史以来最赚钱的“羊”和“狼”，据动漫专家保守估计，目前《喜羊羊与灰太狼》的衍生产品价值高达 10 亿元以上。

第一部动画片叫卖不赢利

从 1978 开始，卢永强就涉足综艺节目，历任编剧、编审、创作主任，香港著名的词作家。他曾是香港著名编剧、作词家，为谭咏麟、张国荣、梅艳芳等众多红星填词而获得众多“十大金曲”奖项…… TVB 的这段工作经历让卢永强明白，应以专业做专业，如果不专业的人去做专业的工作，势必艰难。

1993 年卢永强进入内地工作，当时和一批香港的影视制作人员一起到城市传播公司工作，为内地电视台制作综艺节目，从此进入内地的影视制作行业。1996 年后他基本在北京做制作人，和很多内地的影视公司合作，创作了多部影视剧，也为内地电视栏目制作了不少节目。

在此期间，卢永强曾策划了 20 集现代家庭温馨喜剧《有房别出租》，在上海地区取得 18%的收视率。他数年来共监制制作了中国原创的城市情景喜剧上千集，在北京甚至全国创出非黄金时间的收视高峰，连续高居北京地区收视排名的前三位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

素人广告公司（即后来的原创动力）总经理刘蔓仪和员工大多都是原来城市传播公司的内地同事，一直都有联系，还有一些业务往来。2002年，国家开始重视动漫行业，并出台了很多扶持动漫行业的政策，刘蔓仪他们觉得内地的动漫行业有发展前景，就打算转型做动画。于是他们请卢永强加入他们的团队，一起做动画。当时卢永强也感觉这是个不错的选择，就加入了这个团队，开始动画创作。

“从小看动画片长大，而现在的奥特曼、超人、哆啦 A 梦……都是国外的产品，我一直想做中国原创的动漫。”2004 年，卢永强放下香港著名编剧、著名词人等诸多光环，只身赴广州，和刘蔓仪及一帮有着同样动漫梦想的年轻人开始了中国原创动漫之旅，创办广东原创动力文化传播公司，开始了原创动画制作之路，成为中国动漫业的新一代掌门人。

2004 年，原创动力辛苦创作的第一部动画《宝贝女儿好妈妈》虽然一炮打响，收视率和观众反响都相当好，但广告根本卖不出去，开发的动画角色搪胶玩具摆在店里无人问津，足足苦心经营 5 年才收回成本，其制作费和播出费严重不成正比。这部动画片推出时，很多电视频道都没有购片预算，多数情况下是免费给电视台播出，当时贴片广告是原创动力最主要的收入来源。另外，衍生产品开发不到位，光靠播出短期是不可能赢利的。由于没有经验，在创作时没有考虑到衍生产品，人物形象设计不够可爱，衍生产品开发很受限制，而且没有经营的经验。



卢永强语录：

“当时的局面就像一盘要输的棋局，如果放弃肯定输。想要找机会翻盘，就不能放弃。”

喜羊羊创作源于生活，要欢乐，不要说教

第一部动画片《宝贝女儿好妈妈》播出后，卢永强就开始考虑创作第

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



二部动画片。动漫和其他创意行业一样，有好创意才能有好作品，才能得到观众喜爱。《喜羊羊与灰太狼》讲的就是一只永远在叫嚣要吃羊却永远吃不到的狼，以及一群永远用智慧战胜威胁、运气也绝佳的羊。

为了颠覆以往大家对中国动漫低幼、简单、教化的印象，“我们又开始重新选角色、选主题。最终选定的‘狼’和‘羊’是从公司 10 组员工提出的动画形象里层层筛选出来的”。给“喜羊羊”定下的最核心原则是：要欢乐，不要说教。

怎样才能让最大、最凶的敌人产生喜剧效果呢？虽然“灰太狼”很凶，整天喊着“要吃羊”，但它有缺点，于是就把它设计成一个失败者的角色，赋予了一种制约它的更大力量——给了它一个“老婆”，于是就有了喜剧感。

在为动画主角设计形象时，将这些设计好的形象拿到小学和幼儿园让学生挑选。将所有设计好的形象贴在学校的走廊上，让每个学生拿着贴纸，分别贴在他们最喜欢的羊和狼上。就这样，票数最多的羊和狼形象就确定为主角形象。《喜羊羊与灰太狼》也就此诞生了。

在创作“喜羊羊”之初，卢永强在角色设立上下的一番工夫显然扭转了画面上的不足：角色矛盾鲜明，关系简单，线条简明，个性突出；好不能好到完美，坏不能坏到恶心；小朋友要喜欢，成年人要不排斥。卢永强提出的这一系列看似简单的要求一方面把握住了孩子们的心，同时也给下一步的衍生产品留足了出口。

与国内同行相比，原创动力的优势在于有强大的创作团队，有专业的编剧队伍和动漫画师。公司目前有 10 多个经验丰富的专职、专业编剧，还有 100 多个专业动漫画师，能保证高质量、高产量的动漫创作。过程虽然很痛苦，但卢永强和他的团队丝毫没有放弃对中国原创动漫的执著追求。正因如此，才创造了中国原创动漫的神话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



卢永强语录：

“其实《喜羊羊与灰太狼》中的很多素材都直接来源于编剧们自己的生活，动画片里的灰太狼就有点像我。灰太狼对小肥羊们心狠手辣，但是对老婆红太狼特好。我也差不多这样，每天听着太太说‘快出去写稿挣钱养家’，而红太狼就说‘快去抓羊’。”

压力重重，但长期坚持，不懈努力

掘亿万财富接下来的窘境似乎更加难熬。当时，原创动力与电视台签下了每年提供 208 集《喜羊羊与灰太狼》的合同，对于年轻团队来说，意味着前所未有的压力。“那时候是白天猫在楼里，吃饭都是集体外卖；晚上经常加班到半夜 12 点，50 多人一起很壮观地下班。当时办公楼的夜班保安最初都被吓到，问我们：‘你们公司是干吗的？怎么那么多人老是半夜三更才走？’期间也有人因不满经济收入离开了，但大多数人都坚持留下了。”在此期间，设计了《宝贝女儿好妈妈》、《喜羊羊与灰太狼》动画形象的设计总监离开了。

《喜羊羊与灰太狼》终于在上海炫动卡通频道播出，在前 10 位被国外动漫满满占据的榜单上，它以唯一的国产原创动画独放异彩。但是，随着《喜羊羊与灰太狼》的制作量越来越大，公司的现金流变得十分紧张。“那时，有人主动找上门，以一集几万块的价格邀请我们为国外的动画片做加工，并允诺马上有现金入账。”卢永强知道，公司里 100 多位动画师全都是冲着原创动画来的，没有人愿意成为外国人贴牌加工的代工厂。于是，卢永强忍痛拒绝了送上门的单子。2004—2005 年，原创动力几乎所有员工都投入到了“喜羊羊”的创作中，这一年，原创动力处于零收入的状态。在加班压力、人力压力和资金压力的三重压力下，卢永强正是凭着长期坚持、不懈努力、坚持原则才成功让《喜羊羊与灰太狼》一炮而红，并实现赢利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在国内，“动画先行”，资金缺口和投资风险极大。动漫企业主要靠衍生产品回收资金、赢利，但衍生产品的授权、开发、生产、销售也不是件容易的事。《喜羊羊与灰太狼》从 2004 年开始创作，几年来一边投资，一边创作，一边播出，一边回收，前后大约投资 2000 多万元。投资包括员工的支出、办公费用、发行、宣传、推广费用等。收入主要来自电视台播出收入、广告收入、衍生产品授权费用收入等。

2006 年，原创动漫成立了授权部门，吸取第一部动画片叫卖不赢利的教训，《喜羊羊与灰太狼》在培养了大批观众后，原创动漫与众多知名商家结成了策略伙伴，开发生产了音像、图书等数十种“喜羊羊”衍生品，在市场运营过程中，经过了长达近 5 年的投资回收期后，正是这些大街小巷的衍生品，让“喜羊羊”实现了赢利。

2005 年 8 月，《喜羊羊与灰太狼》的电视版正式推出，最高收视率为 17.3%，成为各地电视台的动画片收视之冠。紧接着，“喜羊羊”获得“金鹰奖”、“金龙奖”、“白玉兰奖”等众多奖项。目前，原创动力目前衍生产品的赢利已经超越了出售播放版权的赢利，总产值高达几亿元，员工人数也从最早的 10 来人发展到 170 人左右，目前已经创作了近 600 多集的故事。卢永强说，关键是要看市场，如果市场接受，那就可以继续做下去。



卢永强语录：

“我们会谨慎地面对未来：保护形象，珍惜成果，争取每年完成一个系列 50 集动画片的制作。谨慎面对衍生品开发。”



财富智慧：

创业，贵在坚持，对于看好的事情，一定不要轻易放弃，因为失败与成功之间往往只有一步之遥。成功者一般都是善于坚持，并坚持到底的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

女强人撑起半边天

商场上没有人会因为你是女人而对你特别照顾。只有自己变得很强大，做到让人佩服、尊重，才能获得事业的成功。

◆ 张茵

从事废纸回收再生产，废纸成就了她财富的森林。

◆ 张璨

财富聚沙成塔，集腋成裘。

◆ 王利芬

准确地精读时代热点，孜孜不倦地坚持下去，不在意别人的评价，只专注于自己。

◆ 李桂莲

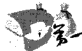
虽然是没有读过多少书的农村妇女，却创办了大杨集团，推出了创世西服，连大富豪巴菲特都穿创世的西服。

◆ 潘慰

在细分市场中找准空白项目，想到就做，差异化定位，以多元化供应满足消费者的需求，标准化操作与管理使别人不能轻易模仿是味千拉面得以迅速发展的关键。

张茵说："家庭与事业间的平衡也是女性获得事业成功的关键，你的另一半对事业必须与你有着同样的专注与热爱，一切以事业为重，相互理解，这样才会有幸福的家庭生活。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





玖龙纸业张茵：废纸就是财富森林

废纸回收大王张茵，女，祖籍黑龙江省鸡西市，1957 年出生于广东。1990 年张茵前往美国建立美国中南有限公司，“废纸就是森林”，张茵通过用废纸来造纸发了财，现任香港上市公司玖龙纸业的董事长，曾以 270 亿元的身价问鼎“胡润百富榜”。张茵不仅仅是中国的第一位女首富，也是世界上最富有的白手起家的女性。

废纸就是森林

张茵出生在军人家庭。“文革”期间，父亲入狱，张茵身为 8 个兄弟姐妹中的老大，小小年纪就挑起家庭的重担。“那时虽然只能逢年过节吃上肉，衣服也是修修补补，但正因为物质上的稀少才让我觉得拥有的可贵。父母也总是鼓励我们独立自主地去面对人生、解决问题，这也为我现在的事业打下了良好的基础。”艰苦的环境，塑造了她独立、坚强、大度的个性。

父亲 1982 年平反，张茵有机会读她喜爱的财会专业。毕业后，她到深圳做工业会计，在深圳信托下属的一家合资企业担任过财务部部长和贸易部部长，随后又在一家贸易公司做包装纸的业务。

1985 年，一次偶然的机会，中国内地某造纸厂的厂长把张茵带入这个行业，她一开始并不愿意做，但厂长告诉她，废纸就是森林，将来造纸业肯定要从资源造纸向再生纸发展。

张茵到香港收购废纸，发现香港进口的纸浆多掺有水分，品质不高，很快张茵又了解到内地纸张短缺，最后才觉得这个市场有巨大的潜力。随

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

即，她做出大胆决定，放弃在深圳优厚的工薪和住房，揣着 3 万元只身来到香港做起废纸回收贸易。在当时的香港，从事废纸回收行业的人地位并不高。创业之初张茵只能从低端做起，慢慢建立废纸回收网络，在资金方面，她通过向香港银行贷款，一步一步地发展自己的事业。

自从在香港入了行，张茵就坚持品质第一，改变香港过去往纸浆里掺水的做法。因为违反了行规，影响到同行的利益，甚至接到过恐吓电话，坚强的张茵没有退缩，她以公道和诚实的经营品德迅速在香港经济蓬勃发展的机遇里占据了一席之地，她淘到了第一桶金。

1987 年，在香港创业两年后，张茵开始在中国东北选择投资合作伙伴，第一站是和辽宁营口造纸厂合资，并很快获得了成功。随后，她又与武汉东风造纸厂、河北唐山造纸厂进行合资，投资规模进一步扩大。随后在广东东莞达到事业上的一个又一个高峰。

1988 年，她在东莞建立了自己的独资工厂——东莞中南纸业有限公司。“如果只能建三星级的饭店，我决不会赌气建五星级的。”张茵在东莞投产的第一台机器就是 20 万吨的年产规模，当时中国的绝大部分造纸厂还处于 5 万吨左右的年产规模。

经济不景气的时候，许多人都在缩小投资，张茵反而加大投入，这样做带来的直接后果就是负债增高，赢利下降。她认为，市场不好的时候就是机遇，时间会证明一切，前提是她的预见至少 95%准确。进入造纸行业时，张茵就为实现“世界第一的包装纸厂商”的目标制订了详细规划，在东莞和江苏太仓的征地足以年产 900 万吨包装纸。

张茵集会计人的稳健与商人的胆识于一身，最大的特点是凡事量力而为，但在做投资决策时，她的胆识与魄力又是几乎男人所不能及的。

纸是中国最古老的发明之一，最传统的行业造就了最富有的女性。从事废纸回收再生产行当的人不少，但赚大钱的人不多。张茵抓住了最好的机会，凭借自己超前的勇气和专业化团队的经营智慧，玖龙纸业已成为一家市值 300 多亿港币的国际化上市公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





张茵语录：

“玖龙纸业将不会进入新闻纸领域。玖龙的客户都是全球性的，最大客户只占其销售总量的 3%，40%的客户都是国外企业和直接出口部分，包括许多财富 500 强企业都是我们的客户。我们在太仓有几千亩土地，在 2000 年前后这么大规模的拿地是绝无仅有的。超前的眼光、大量的预投资使得我们很快就成为行业的领导者。”

废纸再生，出口美国

为了寻求更大的发展，1990 年 2 月，张茵和丈夫刘名中毅然将事业的重心迁往世界最大的原材料市场——美国，成立了美国中南控股公司，继续从事废纸回收业务。公司目前已经成为美国最大的造纸原料出口商，并蝉联至今。

刚到美国时，张茵定下目标要成为美国的造纸原料大王，她将中国香港的成功模式复制到美国。当时中国的货物大部分是出口到美国，但很少有货物从美国出口到中国来。中美贸易往来频繁，中国向美国出口的集装箱越来越多，但这些集装箱返回中国时往往空船而归。细心的张茵从中发现了商机，她改变商业模式，用这些返航的船只拉运从美国收购到的价格便宜的废纸，通过低廉的运费，源源不断地送至她在内地的工厂进行再加工，生产出优质的牛卡纸，废纸再生成为张茵财富的源泉。

1996 年，张茵又在东莞投资 1.1 亿美元建设了玖龙纸业，将从美国收购的废纸生产为高档牛卡纸。

1999 年 7 月，张茵继续注资 1.1 亿美元，进行二期工程扩建。

2002 年，她的美国公司跃升为美国集装箱出口用量最多的公司，而她在东莞的工厂成为世界上巨型包装用纸生产成员之一。目前中南控股已是全球最大的纸原料出口商，年出口超过 500 万吨，并以年均 30%的速度递增，业务遍及美国与欧洲、亚洲等，在美国各行各业的出口货柜数量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

排名中位列第一。

2004 年，张茵再度投入 1 亿多美元，进行三期工程扩建。截至 2007 年 6 月，东莞纸业的生产规模达到 330 万吨，成为世界上为数不多的巨型包装用纸生产成员之一。

2008 年，在企业的关键时刻，负面消息频频传来：在 3 月的全国“两会”上，她的 3 份提案被人指责“只代表富人利益”，遭到舆论的猛烈抨击；4 月，当她正在美国走访投资者，准备公布公司业绩的时候，“血汗工厂”的报道铺天盖地；公司正要上市的时候，又有消息说她的美国公司倒闭了，工厂要破产了，离婚了……当时的张茵不但要以 200%的精力投入到工作中，还要分出精力来应付那些负面报道。极具抗压能力的张茵的财富 2008 年 10 月份缩水到 20 亿元，2009 年 9 月又迅速增长为 330 亿元。

如今世界造纸原料市场已进入了一个价格透明、低利润竞争的时代，因此张茵在形容中南控股时频繁地使用“稳定”、“扎实”等字眼，稳定的合作伙伴、稳定的管理层、扎实的原材料网络成为如今中南控股最核心的竞争力。

现在所经营的包装纸客户相当多元化，张茵目前很少负责公司的具体事务，只是主导一些关乎发展的宏观策略。在目标与执行之间、公司与社会之间、事业与家庭之间，张茵选择好平衡点，然后稳定并专注于此。张茵说：“企业必须要在公司与社会之间取得平衡。我们每年会从贫困地区招募数百个孩子供他们念大学，并在学成后留在玖龙工作。这样既帮了社会，也帮了企业。此外，我不仅是自己做善事，也鼓励员工多做公益事业，只有这样才是和谐的，才能更好地带动整个社会的善心。”

张茵友情提示创业的女性朋友，在创业之前，首先就要明确自己的定位，知道自己适合做什么，不要勉强；其次要有宽广的心胸，要敢于冲破压力；第三要有健康的体魄，取得身心平衡。

此外，“家庭与事业间的平衡也是女性获得事业成功的关键：你的另一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

半对事业必须与你有着同样的专注与热爱，一切以事业为重，相互理解，这样才会有幸福的家庭生活”。商场上没有人会因为你是女人，而对你特别照顾。只有自己变得很强大，做到让人佩服、尊重，才能获得事业的成功。



张茵语录：

“行业的成长性，以中南为基础庞大、稳定的原材料供应，玖龙管理层前瞻性的发展眼光和专一性的经营理念，超前的环保理念，完善的管理和配套服务，以及规模效益是玖龙上市时获得投资者认可的重要原因。”



财富智慧：

在创业之前，首先要明确自己的定位，知道自己适合做什么，不要勉强；其次要有宽广的心胸，要敢于冲破压力；第三要有健康的体魄，取得身心平衡。成功者都懂得安排自己的工作、生活与健康。纵观成功者，几乎都有一个健康的体魄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



达因集团张璨："歪打正着"，财富上亿

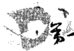
张璨，女，1965 年出生于北京，北京达因集团董事，北京达因科技发展总公司董事长。1992 年，没有文凭的张璨注册了达因公司，1994 年达因公司成为康柏公司亚洲地区最大的代理商。达因也逐渐向房地产、新兴材料等行业投资，很快达因计算机公司变成了达因集团。现在的达因集团除拥有计算机产品分销、往来与系统集成，生物药品，生物保健品，中意合资新型家具产品，以及高档房地产等 6 个实力雄厚的专业公司外，还在国内 30 多个省、市、自治区与美国等国家和地区设有自己的控股或全资子公司。

《福布斯》杂志 2000 年度公布的中国内地 50 位拥有巨额财产的企业家名单中，年轻的阎俊杰、张璨夫妇因拥有 1.2 亿美元的财富而名列第 23 位。

北京大学学籍被注销

张璨出生于军人家庭，在家中，父亲的立场永远是国家的利益高于一切，从小在这样环境中长大的张璨，毫无疑问地会选择工作高于自己。除了父亲，对张璨影响最大的人是姥姥。姥姥从 30 岁起就带着 4 个孩子艰难地独自生活，一个字都不认识，居然能在法庭上据理力争，争取自己的权益。4 个孩子大了，一个都没有留在姥姥身边，全都被送去参了军。姥姥的坚强和正直一直影响着张璨。在日后的工作中，张璨当自己是个军人，而军人最明显的特征便是忠诚与牺牲。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1982 年，张璨考进北京大学国际政治系。在大学里，张璨是个活跃分子。1984 年，张璨获得北京大学举行的第二届大学生演讲第一名。当时 20 岁的张璨还当上了北大学生会文化部的副部长，梦想着当一名出色的女外交官。但天有不测风云。大三时，因 3 年前张璨曾考上了某大学没有去报到，第二年又考上北大被查出来，按当时规定，有学不上的考生必须停考一年。就这样，张璨的学籍被注销了。这件事对张璨打击很大，但她很快明白一个道理："遇到什么事都不能哭，遇到什么问题都要想尽办法去解决。"虽然学籍被注销了，但她一直很坚强、坚定，坚持上课，她下定决心一定要比别的同学读更多的书。

1986 年 7 月，同学们毕业了，很多被分到国家机关当干部，张璨很羡慕。她自己也完成了学业，却因没有文凭，学校不管分配。在张璨的毕业纪念册上，同学们给她留下这样一行赠语："与众不同的经历，造就与众不同的道路。"与众不同的经历造就了张璨面临再大的困难，都不改初衷，坚定、坚强、坚持下去的毅力，也正因为如此，才造就了她与众不同的财富。



张璨语录：

"有些东西更不能丢掉：一个就是坚定，你一定要很坚定，当你设定一个目标以后，你一定要全力以赴，一定要不屈不挠，一定要非常顽强，即使用任何这种表述坚定的词加在你的身上都不会过分。"

第一桶金，倒腾印刷品赚 5 万元

不被分配，张璨一离开校门就开始在中关村到处找工作。她鼓励自己说："没有工作也许会更有前途，因为自己面对的机会更多。"

1986 年，她到中关村的四通公司求职。与遇见的大学同学闲聊后，她打消了去四通的念头。张璨在中关村一间不起眼的小平房里，认识了正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

光着脊梁埋头工作的阎俊杰，也就是她现在的丈夫。她萌生了不找工作，想要自己干的想法。夫妻俩当时就正式下海了。

“1987 年初，我们到了沈阳。本来是去大庆谈生意，但是谈得非常不顺利。我们两个就坐在大庆火车站前面发愁：怎么办？上哪儿去呀？这时突然听到广播讲，到沈阳的列车马上就要开了，于是我们撒腿就跑，5 点多钟到了沈阳。我们到了沈阳，发现沈阳有一个公司库房里有很多旧的胶干纸。我们花了很少的钱，大概也就几百块钱买下来，又雇了一辆车拉回北京。我记得很清楚，雇车的钱比这个东西本身还贵。那个时候我的愿望就是什么时候能成为真正的白领。小阎的愿望更简单，就是什么时候手指甲没有黑的油泥了，能每天换一件干净的衬衣去上班。那笔生意，让我们赚了 5 万元，这在当时可是一笔了不起的大钱。”

张璨倒腾了两天两夜，才将那些“宝贝”运回北京。经过一番清洗、整理、油漆、上光，这批“宝贝”卖到的 5 万元，成了张璨的第一桶金。不怕苦不怕累，找到每一个闪亮的机会，财富自然也会垂青于你。



张璨语录：

“刚出校门时，觉得自己什么都能做，到今天，才知道当时的少年轻狂，其实一个人能做的事情是很有限的，只能是做好现在能做的事情。”

达因聚沙成塔，集腋成裘

1988 年，张璨夫妇和别人一起办公司。后来由于董事之间的矛盾，他们才退出来，开始了第二次白手起家。他们尝试做文化产业，开餐厅、舞厅等，还去深圳发展过两年，但都不是很成功。失败让张璨明白了一个道理：无论做哪个行业，专业管理很重要。

1992 年，当时中关村做计算机还没有品牌概念，计算机市场由于刚刚起步，如同一只巨大的总也吃不饱的胃。张璨认为是最好的时机，于是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在友谊宾馆租了一套房子做办公室，注册了一家计算机贸易公司——达因（达因，意即“力的最小单位”），那时的达因，很小、很轻，也很弱。但张璨说正因为小，才能面向广大的发展空间。

张璨刚开始创业的时候几乎一穷二白。资金不足，只好借别人的计算机，拿到自己的店里当样品，有人来买计算机时，谈妥价，交上钱，便撒腿出门，飞快地弄回一台计算机组装好再交给客户，经常熬到半夜两三点，累了就打个地铺或在沙发上靠一会儿。达因公司一办下来，张璨干的第一件事是洗窗帘、粉刷墙壁、贴不干胶广告，把小门脸收拾得干干净净。腿勤手勤嘴勤、到处寻摸是张璨最初做生意时找到的生意经。从小本经营开始，夫妻二人就这样一点点地开始原始积累。

不久，达因就从一个基金会借到 300 万元人民币。张璨拿到这笔钱，即兴奋，又害怕，除了本金，她还要另付人家 10%的年利。她揣上 150 万的支票去南方进货。当时一台计算机 2 万元进，2～3 万元出，一天的销售额就有 30 多万元。聪明、机敏而又踏实苦干的张璨把达因公司经营得风生水起，后来取得了美国康柏在中国市场的总代理。

很多人会疑惑为什么大名鼎鼎的康柏会看得起达因。“总有很多书教人们在面试和谈判时应该怎样穿戴、怎样措辞、怎样表达，其实这些都是误导。实际上你只需要展现你的本色，把你真正想告诉他的事情说清楚就行了，越没有技巧，反而越好。”正是因为真诚，达因才取得了康柏的信任。

张璨的父母都因为癌症去世，当时她就想怎么就找不到能治癌的药？后来发现确实不行，人家几代人都守着实验室，不懈地努力，可依然没有结果。但这不意味着就不做，正因为少，所以才要更努力地做，所以才有了达因集团业务的多元化发展。本真的张璨认为：“每人在自己位子上做好应该做的事情就行，就像公司的名字——DYNE，用最小的力做一些最大价值的事情。”

当时谁也预料不到达因这种聚沙成塔、集腋成裘的力量，如今，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

达因公司已经成为拥有 40 多家分公司、净资产上亿美元的大型集团公司。



张璨语录：

"一个人最重要的是要有一个梦想，这个梦想可以很大，也可以很小，它由个人的个性与能力决定。然后你就可以为了实现这个梦想去努力、去奋斗。"

不断学习，时刻准备着从零开始

张璨与朋友聊天时，朋友问她从零开始行不行。当时朋友后悔莫及，觉得那是乌鸦嘴，为什么要咒她。睿智的张璨反而认为，这是一个特别好的忠告。因为所有的事情都不会是一帆风顺的，要随时准备从零开始。对自己有了这种准备、这种自信，那还有什么好怕的?

1993 年，张璨夫妇开始从零开始，涉足陌生的房地产业，先在北京丰台区盖起了两幢高级公寓，房子盖起来了，但他们不懂销售。碰巧这时认识了一家台湾的售房专业公司，张璨请他们全权代理。"人家首先做市场调查，搞得很细，连潜在的市场需求也要弄明白，然后根据市场可能有的购房者，对两幢大楼进行包装和定位，再培训导购小姐，设计展台展板等。"

1994 年，中国北京首届商品房展销会上，达因集团以一个亮丽的名字——城市经典推出自己两幢公寓，再配以"现代都市传奇，3 万元成家立业"、"24 小时热水，40 多个电视频道，保安巴士服务"等广告宣传，他们那两幢本来地界儿不好，并无任何优势的楼盘，反倒成了抢手货，两个月就卖出了 80%。为此，他们付给那家台湾公司 800 万元代理费。

"以前，哪听说过给房子起名，顶多是某某区，几楼几号。'城市经典'可以说是北京头一次对建筑物定位、设计包装的，我们由此学到一套物业营销理念。这 800 万花得值，就当我们交了学费。"张璨说，到现在她也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不敢说自己是一个成功的企业家，她知道在理论和管理实践上她还需要不断地学习。因为她知道，作为一个职业来讲，成功只是一段。作为一个职业，作为一个人，必须修身养性。因此，读书和学习永远是张璨做不完的两件事。一切从零开始，边做边学，后来张璨成立了房地产公司和房地产咨询公司——达因行。

“达因”（DYNE）是物理学中力的最小单位，取“聚沙成塔、集腋成裘”的意思。张璨起这个名字时，自信的她就认定了一定会成功。任何大生意都是由“聚沙成塔，集腋成裘”的小生意开始的。

张璨说，成功并不是永恒的，是多元的、分阶段的，人生永远都在变化中，高峰与低谷都是人生常事。人的多面性也使得人在某些方面或许是成功的，但却极有可能在某些方面糟糕透顶。关键是自己如何评价自己，自己在意的人怎么评价自己。

做企业就像是在一条船上，每一个船员都应该对其他船员负责。正是因为张璨认真、负责，才把达因做得如此强大。



张璨语录：

“你一定要善于感受东西，就是从生活中每一点每一滴从各个方面去感受很多东西。另外，你随时都要有从零开始的准备，而且时时刻刻都觉得你对你自己非常有信心。”



财富智慧：

任何大生意都是由“聚沙成塔，集腋成裘”的小生意开始的。成功者不急功近利，成功者建立的王国都是由一单一单的小生意累积而来的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



央视名嘴王利芬：拍卖名人时间，赢在当下

王利芬，女，北京人，原央视著名主持人，1994 年毕业于北京大学中文系，获得文学博士学位，2005 年及 2008 年先后创办了《赢在中国》、《我们》栏目，任总制片人兼主持人。凭借深厚的涵养和从容的台风，王利芬为自己积累起数量庞大的精英信众，然而她褪去“央视”的光环，结束了 15 年的央视媒体生涯，2009 年 9 月开始创业，创办优米网，其中有一档名人栏目，首先拍卖与史玉柱对话的时间，拍卖出了 200 多万元，由此聚集财富。

“不循规蹈矩”的王利芬 1995—1999 年，在中央电视台《东方时空》、《焦点访谈》和《新闻调查》3 个栏目中担任记者；2000 年起开始担任财经栏目制片人兼主持人，参与创办与主持《对话》、《经济信息联播》、《全球资讯榜》、《第一时间》、《赢在中国》和《我们》等中央电视台重点财经栏目。

孜孜不倦追赶梦想，不轻言放弃

王利芬出身知识分子家庭，从小骨子里就注满了不安分的因子，求新求变、崇尚自由的思维和脚步从未停止，王利芬强势的性格也贯穿了她的人生。 “我决定了的事情，如果别人强行扳过去，我一定还是要把它扳回来，包括命运。”

1982 年参加完高考的王利芬北京大学文学梦未如愿，华中师范大学政教系枯燥的政治专业与她的文学梦相去甚远。她决心改变命运，从入学

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第一天开始，她就自学中文。4 年后，王利芬考上了本校当代文学批评专业的研究生，而且是第一名。

硕士毕业后，王利芬去武汉大学中文系任教两年。倔强的她依然没忘记当初的梦想，边读书边考研。功夫不负有心人，1991 年，王利芬终于考上了北京大学中文系的博士研究生。

1994 年博士毕业后，王利芬没有选择留校任教。“从讲师到副教授、教授，从写一本书到十本书，这样的人生，一眼都可以看到底，我讨厌活得如此没有悬念。”孜孜不倦，依然不忘记当初的梦想，虽然中途少走了一步，但能勇于追赶梦想，不轻言放弃。初次创业者，如果具备王利芬这样的精神，创业一定会成功，即使不能成功，也距离成功不太遥远。



王利芬语录：

“我曾经在学校读了 23 年的书，然而每一本书都不如与一个智者的谈话精彩。这种谈话不仅可以开采出心灵的富矿，同时也可以尽情地阅读他（她）周身的空气，那种愉悦感真难以言传。”

赢在中国，积累人脉

1994 年，王利芬成为中央电视台的第一个女博士，任总制片人兼主持人。当时参与中央电视台 2000 多名应聘者的角逐，最后脱颖而出，成为中央电视台二套《对话》栏目的制片人，只用了一年，就让《对话》成为中央电视台二套的王牌节目。

2004 年 9 月，王利芬放弃提拔的机会，赴美国耶鲁大学和布鲁金斯学会访学。2005 年回国后，王利芬仅用 3 个月时间就打造出了一款平民创业励志选秀节目——《赢在中国》。这档栏目自开播以来就吸引了 15 万怀揣创业梦想的选手、3000 万的风险投资，马云、李彦宏、柳传志等企业家也相继担任评委。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2008 年王利芬创办了《我们》栏目，收视率也相当可观。但具有前瞻性的王利芬明白，从电视媒体到新媒体转型，电视的奶酪已经在不知不觉中被互联网新媒体渐渐拿走、蚕食，他们尤其正在失去那部分有知识、有追求的年轻人和有创新能力的中年人，而这群人正是《赢在中国》的主要受众，也是广告业最为看重的客户。

不安分的王利芬又觉得生活一眼见底了，决定褪去“央视”的光环，转型做新媒体。“我发现做电视对我也变得没有挑战了，生活又是一眼就能见底的境况，而且让我过得越来越安逸。安逸是可怕的，它会吞噬你的能力。”说话铿锵有力、形象干净利落的总制片人兼女主持人王利芬和商业巨头们侃侃而谈，与参赛的选手们娓娓道来；她以独特的魅力征服了许多观众，也成功从幕后走到台前，让中央电视台节目收视率节节攀升。她深谙大众内心需求抓住创业梦想，勤奋和睿智地专注于节目，在中央电视台工作 15 年，一路上创办的栏目无一不获得巨大成功。



王利芬语录：

“这个时代已经发生了天翻地覆的变化，消费者和受众再也不需要你教育他们、领导他们、引导他们，而是他们要参与，他们要表达内心的愿望。如果你不跟着他的愿望走的话，就会让你的事业惨败。”

优米网初期：遭遇瓶颈

王利芬决定辞职，准备创业。优米网雏形源于一件小事。当时，一个广播学院毕业的学生愿意付给王利芬 50 元钱想跟她聊半个小时，然后两个人就打开视频聊了起来。王利芬思考为何不用网络视频的方式搭建年轻人和社会精英的沟通平台，让人们不用跑来跑去就能与自己想要交流的人交流呢?

此前香港赤子之心基金经理赵丹阳以 211 万美元的价格，竞拍到巴菲特慈善午餐的机会让王利芬受到启发，加之广播学院的一名毕业生希望

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

付费与她聊天，王利芬决定拍卖名人时间。“现在人们脑袋里面的经验你是很难得到的，比如说我要见某个人，一定是熟人介绍，而且要跑一趟，而且要坐飞机，现在追求低碳生活，还要环保。不如打开网站，就可以两个人对话，谈半个小时，然后我付你钱。”

淘宝网卖的是有形的物品，优米网卖的是无形的经验。优米网开创名人拍卖公益栏目作为王牌栏目，王利芬在央视工作积累起来的人脉资源，恰到好处地被用到了。巨人董事长史玉柱、创新工场 CEO 李开复、北极光创投董事总经理邓锋、易凯资本 CEO 王冉、敦煌网总裁王树彤、当当网联合总裁李国庆、思科中国副董事长林正刚等一干知名企业家、投资家都被王利芬巧妙地嫁接进了拍卖名人时间板块里。

“第一个错误，就是我假想我要做的事情消费者是喜欢的，我的听众是喜欢的，我的用户是喜欢的。80 多名员工被创业的精神鼓舞着、感召着，多么大的困难都不怕往前走着。到网站上线时，却发现我们被用户抛弃了。”

王利芬还认为，很多人创业时有雄心、有激情，要做大，各个部门要齐全，要上自动化系统，组织结构要完善。可实践证明，其实根本不那么简单，创业者一开始什么都得做，什么事情都得懂一点。创业初期，王利芬事事亲力亲为，从招聘人员到看财务报表，到市场销售，都亲自上阵，都顺利了才敢放手。柳传志给了她一个建议，一定要做好一两个点，有自己的特色之后，总结经验教训再做其他的东西。创业是很辛苦的，创业所经历的辛苦的过程王利芬都经历了。王利芬说：“我其实是一个能吃苦的人，从小到大总是很自律、很勤奋。吃苦我一点都不怕。”

优米网初期无人喝彩，一开始王利芬就遭遇了收费难问题。习惯了网络免费资源的网民，难以接受收费视频这一产品。

原来设想是 C2C 模式，特别希望人们从脑袋里面掏出来经验，但是现在成型的是 B2C 的方式，用的是广告模式。现在，优米网收入主要靠网站广告。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

任何创业都不可能是一帆风顺的，遭遇收费问题后，王利芬快速地调整策略，做出适应市场和时代的决策，才使得优米网之后的风生水起。



王利芬语录：

“一个人一生可以犯很多错误，但有些错误是不能犯的，那就是误读时代的错误。”

急流勇退：优米网拍卖富人时间

当时，马云、史玉柱、柳传志等 20 多位著名企业家朋友很愿意投资给王利芬，但她都拒绝了，她说：“股东太多，根本没有精力打理，何况他们都几乎不问我干什么，搞不好成非法融资了。”

很多人认为，谷歌中国前任 CEO 李开复也热衷于帮助年轻人创业，他拥有在微软、谷歌等世界级公司的豪华经验，都比王利芬更懂互联网，但无比自信的王利芬强势地说道：“他做不过我！”王利芬认为，“我比李开复有优势，比他更懂媒体，能迅速知道大众的需求，并通过优米网这个新媒体满足他们，这是我的核心竞争力。”

2010 年 3 月 17 日，王利芬筹备半年时间的优米网正式上线，优米网的定位是一个网络电视平台，口号是“服务国家和知识群体的网络电视”。优米网刚上线的时候，最吸引注意力的是拍卖一栏挂出了史玉柱的名字。显然这并不是人口贩卖，这里拍卖的是巨人集团董事长史玉柱网络对话 3 小时的时间。3 月 30 日的出价已经狂飙到 666 666 元人民币。网站因为这个王牌栏目，点击量一度飙升至全球第 600 位。

第一期拍卖巨人董事长史玉柱的时间，就取得了 200 多万元人民币的成交“开门红”，所有拍卖获得的款项都会捐给幸福工程救助贫困母亲，优米网一分不拿。王利芬面对炒作质疑，平静地回应说：“炒作不炒作不重要，炒作又不犯法。何况，我拍卖名人时间既能给网站带来点击量，又

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能帮助贫困母亲，何乐而不为？每个人都有自己质疑的权利，这是社会的进步。”

优米网除了保留拍卖名人时间这一栏目不变外，每天可以看到的视频内容包括专家讲创业经验、跳槽的时候应注意的事项、职场女性如何挑选男朋友和拓展人际关系、剩女如何才能嫁出去等非常具有实用性的话题。

“人都是要死的，我非常讨厌一眼见底的人生，渴望挑战不同的事情，将隐藏在自己身上的潜能全部激发出来。我不愿求人，把尊严看得比什么都重要，如果求人让我丧失尊严，我宁肯选择去死。”倔强的王利芬，紧抓时间，准确地精读时代热点，选取梦想后，孜孜不倦地坚持下去，打开财富的大门。王利芬特别想对所有的女性说，女人要做成事情，活得开心，一定不要在意别人的评价，尤其是男人的评价，只有自己最专注于自己、最了解自己。

王利芬语录：

“我所有的经历告诉我，只要是我想要做的，基本都会做出个样子。我觉得这个事情我做最合适。”

财富智慧：

社会生活中处处充满商机，若没有发现，是因为缺少一对火眼金睛。成功者都拥有这样的火眼金睛，这双火眼金睛是在平时的人生阅历中累积而来的，所以创业者也不要着急，阅历越多，这双火眼金睛就越厉害。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



大杨集团李桂莲：中国服装“铁娘子”的跨国梦

李桂莲，女，1946年3月出生，大连普兰店人。现任大连大杨企业集团董事局主席兼总裁，总资产6亿元，大陆女首富排名第五。农村妇女李桂莲1979年贷款人民币3万元创建了企业，当时只有85名员工和65台缝纫机，随后开创了大杨企业集团，推出了创世西服品牌。巴菲特爱穿中国创世西装，“真正有钱有权的人不再穿意大利顶级男装品牌布莱奥尼（brioni），他们都穿‘创世’（trands）牌西装。”创世西装到底何德何能，引来世界大师巴菲特的提携和赞誉？

65台缝纫机起家

1946年，李桂莲出生于大连新金县杨树房镇。杨树房镇经济层面的重要产出是养猪。20世纪60年代，当地培育出的“新金猪”出口到越南和阿尔巴尼亚。同那一时期多数农家女孩的经历类似，初中毕业之后，李桂莲回乡务农。之后，她在基层管理方面的才能被周围人肯定，先后担任妇女队长、卫生院院长及福利厂厂长。当有了下乡知识青年的时候，她被领导指派管理知青，虽然念书不多，但她在管理知青方面也得心应手。

1979年年初，福利厂厂长李桂莲组织20多名家庭妇女卖冰棍，她发现公社的一座4层大楼闲置着，于是有了生产服装的想法，公社也很支持她的决定，12名缝纫技术出色的姐妹加入到她的小队伍中来。在李桂莲的动员下，全村的妇女只要能在两小时内做出件衣服，都可以进入服装厂。当时报考女工的有600多人，抬着缝纫机来考试，考了3天，考试

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功的就把缝纫机留下。那一年，李桂莲用 3 万元流动资金办起了杨树房服装厂，招到 85 名女工和同她们一起来的 65 台缝纫机。

最初没有业务，她们从一家国营服装厂拣来做废料的布条子，拼在一起，缝鞋垫、椅子垫，练习手艺，在没有工资的情况下，一练就是 4 个月。之后她们从缝纫机套、工具袋开始，到生产一些内销服装，后来也有机会获得一些大厂分包的外贸产品工作。

“冬天，我的父亲在田里干活，单裤上缠着草绳保暖。”她自小就具有一种敢于同命运抗争的性格，在农村，她带领生产大队的同志们一起渡过生活难关。为了解决农民穿不上裤子的问题，李桂莲决心创业。



李桂莲语录：

“为了解决农民穿不上裤子的问题，我想办服装厂。”

杨树房服装厂的外贸之路到大杨集团

20 世纪 80 年代初，美国的外贸客户想下条绒单上衣的订单给省外贸，省外贸只好找国营大企业，而国营大企业春节都忙，着急放假。杨树房服装厂接到这个单子，3 天 3 夜，员工吃住都在车间，一个也没有离开，终于完成了 400 套样品。

货品赶出来了，但客户却走了。李桂莲追到机场，想让客户看看样品怎么样。经过一番沟通后，美国客户退掉机票，决定到为了赶出货品，春节也不休息的工厂一探究竟。

两个小时颠簸的车程让这位客户备受煎熬，但这家乡镇企业有序的管理以及质量意识让他眼前一亮。之后，李桂莲邀请客户到家中做客，摆上了春节和正月十五的年货，客户非常感动。这一 1 万 6 千件的服装订单让杨树房服装厂开始走上外贸之路。

20 世纪 80 年代，服装产业集聚环境很好，大连市服装产业的各项指

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

标综合排名始终在国内前两位，外部环境是很大的机遇。李桂莲着重内部改革，1982 年 7 月，停产一周“练兵”，80 分以上发 10 元奖金，90 分以上晋升一级工资。有管理经验的李桂莲明白，“重罚只能使工人达到低标准，重奖才能鼓励工人奔向高水平。”就这样，没有文化的李桂莲一点一点理顺内部管理，施行奖金激励机制让服装厂高速发展。

1984 年 9 月，“神州第一开发区”——大连经济技术开发区设立。李桂莲跟紧时代的脚步，于 1985 年 10 月在开发区创办了第一家服装企业——新金县服装工业总厂，并在两个县 6 个村镇建立了 8 家分厂，迎来了业绩和荣誉的飞速发展。1984 年，工厂产值为 321 万元，利润 43 万元，创汇 44 万美元，1987 年这三项指标分别为 4000 万元、502 万元、1000 万美元。

1988 年 8 月，大连举行首届服装节，李桂莲积极参与，并且之后都参加。“我们把每一次参展都看做一次检阅企业和品牌成长的机会，大杨在服装节这个国际平台上借鉴学习，展示自我，走向世界。”

1992 年，杨树房有了经济开发小区——一个 2 平方千米的现代化工业园。1992 年 8 月，李桂莲的服装厂成为大连市第一家股份制改造试点企业，也就意味着李桂莲的服装厂已经从农村的集体企业改制为股份制企业。

1992 年 10 月，服装厂获得进出口自营权，大杨集团于 1993 年 1 月成立，共有直属企业 42 家，其中三资企业 26 家，固定资产 10 亿元。

1994 年 12 月，大杨获得“国家大型企业”称号；同期被国家统计局评为“全国服装行业排序第一名”。股份制改制完成后，当年就实行了产权制度改革。

大杨集团开始做西服时，李桂莲放下厂里的事情，到日本进行 9 个月的脱产学习，用学习到的经验经营西服事业。正是这股学习精神，让只读了 4 年书的李桂莲不落后，一直超越，领航行业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





李桂莲语录：

"做就是要做让别人对你刮目相看的人，不愿意让人家看不起，就是为了挣这口骨气。"

创立"创世"品牌，可持续发展

1995 年，大杨集团在人民大会堂召开新闻发布会，宣布要创造中国人自己的世界品牌，推出"创世"男装品牌，意即"创新世界"。

商标的造型是一头戴着皇冠的雄狮昂首向前，左右各是一把似剪刀的利剑。后来，中西元男先生的团队对英文 TRANDS 做了修饰，中西元男先生的妙笔生花在于特别重视其中的"D"字，并在其边多加了倒"C"状的半个圆弧，使其组合变成了现在所用的 LOGO。

做服装出口加工，为外国人打工，没有创出自己的品牌，让大杨集团倍感压力。无论是产业基础，还是市场基础，大杨当时还不具备建立国际品牌的条件。

李桂莲说："我是用日本人的理念来经营这个品牌，因为他们不了解中国的市场，出现了一个非常大的一个失误，后来我就把这个品牌收购过来了，就是由合资变成我们自己独资，我又聘请了国内有经验的专家做这个品牌，但是最终做得不十分理想。"

1997 年，亚洲金融危机，大杨在日本和韩国的订单骤减。李桂莲亲自赴日本和韩国调查。她调低了加工费的价格，这让众多客户有了喘息的时间，在经济复苏的第二年，他们主动调整回了原来的价格。

持续发展的同时，李桂莲也注重员工培训。"哪怕你现在只是一个保洁员，只要认真努力，也许你将来也会成为一个中层干部、企业厂长。"当年建厂时专门负责称棉花的老职工，后来经过努力学习，竟然掌握了一口流利的日语，50 多岁时担任公司的外贸部部长。大杨的培养晋升机制让大家看到希望，孕育了大杨的企业文化。正是因为这些基层人员的力量，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大家团结一心，才促成了大杨的逆流而上。

1997 年大杨集团通过 ISO9001 质量保证体系国际认证，2002 年通过了涉及国际准入的 ISO14001 环保认证，公司上市变得顺理成章，但是时机仍然很重要。“那时，东北地区国有企业特别多，上市要排队，而这一排就是 8 年。”李桂莲还是抓住了契机。

1997 年，大杨企业集团股份有限公司将非服装主营业务及非经营性资产分离出去，保留服装主营业务的原股份公司，更名为大连大杨股份有限公司。公司 1998 年完成产值 8.01 亿元，实现利润 5 610 万美元，创汇 6 344 万美元。经证监会批准，于 2000 年 4 月 24 日在上海证券交易所公开发行 3 500 万股社会公众股。股票简称自 2005 年 6 月 3 日起由“大连创世”更改为“大杨创世”，代码（600233.SH）。

20 世纪 70 年代意大利男装引领风潮，但是进入 90 年代之后面临的挑战日渐增加。自 2001 年起，大杨聘请意大利 G.F.T 集团研发部门的技术总监路易吉・布劳迪（Luigi Proietti）指导西服生产，他说：“在美国技术的基础上，我们融合了意大利的经验和想象力，使我们的服装水平超过了美国。”

同时期，李桂莲以百万年薪聘请特许经营专家全球最大的特许经营发展服务投资网络之一 FDS 中国总裁刘文献担任常务副总经理。2006 年 9 月伊万诺・凯特林成为大杨创世的设计总监。

李桂莲虽然文化程度不高，但智慧程度却很高。她每天都在学习，并且她的眼光非常独到，都是和国际大师学习，一般的水平她是看不上的。善于学习和激励、挑选人才的李桂莲在大杨几次飞速发展时期都重金引入高端管理人才来造就大杨的品牌。



李桂莲语录：

“我们有信心使高级男装工艺在中国发扬光大，造福于人。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴菲特的神奇提携

2007 年 10 月，巴菲特来到大连参加伯克希尔·哈撒韦公司收购的伊斯卡尔金属制品公司的新工厂开幕仪式，大杨全球营销总监大卫·玛格里特也参加了这个会议，玛格里特找了个机会建议巴菲特试试创世的定制西装。“我进了酒店才 5 分钟，有两人就冲进我的房间。我还没明白过味儿来，他们就开始把量尺绕到我的大腿上。对我来说，这有点儿过于亲密了。不过他们把衣服送来后，我没觉得有一丁点儿不合身。”同时，创世还为伯克希尔·哈撒韦公司的 4 位董事——比尔·盖茨、查尔斯·芒格、国际宽频网络基建及通信公司董事长小斯科特和 Munger,Tolles & Olson 律师事务所的罗纳德·奥尔森分别量身定制了西装。

就这样，李桂莲和巴菲特偶然建立起了友情。李桂莲“从贫儿到服装大亨”的致富故事吸引了巴菲特。不会说英语的李桂莲没有料到会受到巴菲特如此热情的对待。

2009 年，为了庆祝大杨创建 30 周年，李桂莲请求巴菲特录制视频提携创世西服，他对创世西装的 9 套西装大加赞扬。“我自己尤其喜欢创世的抗皱西装，就算我出门旅行，天天穿着它们，它们也不会起皱。”巴菲特说，创世西装改变了他的形象，他活了 78 岁才有人夸赞他的外表。这次宣传让大杨的股价累计上涨超过 70%。

2009 年上半年大杨创世收入为 3.76 亿元，其中出口欧美 1.49 亿元，同比增长 0.37%，而国内服装销售 1.38 亿元，同比增长 30.5%。

现在，杨树房镇已经做到“七通一平”，统一规划的工业区、居住区、农业区和绿化广场在不断建设和完善中，小城镇是农民最终的归宿，不进城也能过上和城市人同样的生活。李桂莲很欣慰。

坚持改革，锐意进取，让一个不靠山不靠海的偏僻山村成为中国规模最大、档次最高的男装加工集团的发源地，成为世界一流的男装高级成衣品牌以及顶级大牌生产的加工基地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20 世纪 80 年代初李桂莲就有了大胆的想法："搞经营做买卖，眼睛不能只盯在国内市场上，要敢于参与国际竞争。"大杨从小到大，由弱到强，在激烈的市场竞争中屹立不倒，成为中国一流的服装企业。这其中，正是得益于科学生产管理的魅力和李桂莲的风险意识和超前意识。



李桂莲语录：

"每个客户都是我们服装的活广告。如果一位男士穿上我们的西服很得体，我就是送，也一定让他穿上；而有些不合适我们服装风格的男士，哪怕他再怎么想买我们的衣服，我也要想方设法劝他脱下来。"

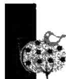


财富智慧：

成功者都具备科学的生产管理知识、风险意识和超前意识。这三者缺一不可，只有同时具备这 3 种能力，才能在激烈的市场竞争中屹立不倒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





味千拉面潘慰：90 亿元创富神话

潘慰，女，香港人。没有上过大学的潘慰是味千（中国）控股有限公司的创始人，1995 年取得日本品牌“味千拉面”的中国总代理权，并创建味千（中国）控股有限公司，现任主席兼行政总裁。拉面奇女子把日本餐饮连锁品牌“味千拉面”引入中国，至今已在全国开设 167 家门店。2007 年，味千（中国）控股有限公司成功登陆香港联交所。年销售额不到 10 亿元的拉面公司，市值达到 90 亿元，老板个人财富近 50 亿元。

在食品中找准定位

1988 年潘慰随父母赴香港生活。随后，她一直在香港半工半读，学过财务、英语，期间在一家销售食品的贸易行做财务。3 个月后，刚刚 20 岁出头的潘慰就辞职单干，此后从事食品贸易长达 10 年。由于供应商被赊账的情况频繁且账期较长，潘慰考虑开始谋划转行。

食品贸易的工作成了她事业以及生活上的双重拐点，在此期间她结识了同样从事食品贸易的丈夫，并且加入到他的家族生意中。他的家族是美国食品批发前两名的批发商，把中国内地的食品在自己的工厂进行筛选和重新包装，然后卖到国外。虽然夫妻生意在当时还做得不错，但在食品贸易中，赊账是不成文的惯例，生意越大，欠款就越多，市场的恶性竞争也越强烈。

为了找到一个每天都有大量现金流的生意，潘慰参加了香港的商业考察团，去了德国、意大利、日本等许多国家找项目，在日本，潘慰发现了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

味千拉面。从第一份工作开始，与食品行业结下缘分，潘慰很快在这个行业中找到了属于自己的位置。



潘慰语录：

“每一个重要决定都做得很对，经得起考验。”

从加工和调料贸易做起

当时欲做味千拉面中国代理的公司有很多家。潘慰联系了味千拉面的崇光社长，带他来深圳看工厂，亲自带他去大山里看采购的柿饼。考察完毕后，崇光社长对潘慰说：“我来教你怎么做，我对你很有信心！”1995年潘慰取得日本品牌“味千拉面”在中国地区的独家总代理权，并创建味千（中国）控股有限公司。

取得味千拉面代理权后，潘慰先是从味千拉面的加工和调料贸易做起。潘慰说：“品牌体验存在于消费者可接触到的所有环节，从服务到食品再到餐厅环境，为消费者提供持续一致的个人体验。”

味千拉面从进入中国内地以来，每半年更换一次菜单，每年菜品更新率高达 40%，味千中国的高层们在每一次新品推出后，都要在上海市淮海中路金钟大厦 31 层味千拉面中国总部的一间狭小的办公室内试吃。

每次试吃拉面，办公室里都会响起一阵碗筷碰击声和人们吃拉面时会发出的特殊声音。“你们觉得哪碗味道好？”潘慰咂着口中的汤，听着别人的意见，同时说出了自己的意见：“我倒是觉得第二碗味道好，第一碗只是喝进去觉得香，但是过去就过去了；第二碗的香味更醇厚，吃完了还留在喉咙间。不仅年轻人喜欢，老年人也可能更喜欢这种有内涵的。”不管是试吃还是其他事情，潘慰听得进别人的意见，这让员工信任她。正是因为有胸怀，才让企业发展蒸蒸日上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





潘慰语录：

“我们全国所有门店的100个菜品中，每一碗面条、每一份小料的分量、口味都一模一样。”

黄金商圈选址+中心厨房策略

味千拉面尽管口味独特，但毕竟在中国的影响有限。潘慰将“迷你型”的日式路线改为快速休闲餐厅连锁经营，定位介于中式传统餐馆和西式快餐之间，向顾客提供 “美味”、“卫生” 和 “便捷” 的 “拉面类快餐服务”。

潘慰将味千拉面的第一站放在香港。1996年，潘慰将味千拉面引入香港，投入约160万元，当月赢利，当年就实现了60万港元的赢利。潘慰更加认定她一度认为较低端的餐饮业其实是个利润不错且风险相对低的行业。

首战告捷之后的潘慰，1997年又将内地的首家门店选在了深圳最繁华、人流最大的华强北黄金商圈，从一开始就将味千拉面摆在了与这些“洋”快餐同样的高度，只在黄金地段开设门店，自此也成了味千拉面选址的潜在原则。黄金商圈的门店不仅能够获得充足的人流，同时也成为味千拉面的“免费”活招牌。

深圳门店开张之前，先在世界之窗租了场地，在一辆大篷车内采取原始商贩式叫卖，吃15元一碗的味千拉面在当时人均月工资仅1378元的深圳绝对是一个需要勇气的决定。

事实证明，潘慰的算盘并没有打错。有独特味道的热汤面做“招牌”，一周之内营业额突破20万元，平均每天出售2000碗以上。“那次促销做了七八天，头三天晚上我都激动得睡不着觉。”

在促销成功的基础上，1997年，味千拉面深圳首家门店开业，当月即实现赢利。同年味千在工业区扩建了一个食品加工厂，即中心厨房，之后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

珠三角地区所有味千拉面连锁店的产品都来自于这个中心厨房。

1999 年，味千拉面进入上海，后来单在上海南京路步行街上，味千拉面就相继开出了 5 家分店。连锁店开张时，公司又在上海兴建了一家中心厨房，负责为华东、华北及东北地区的门店提供产品。

目前，味千拉面全国 167 家门店的骨汤原汁、面条、原料都是统一生产、统一采购，门店的后厨只需进行最后的简单再加工工序。

在味千拉面上海淮海路店装有透明玻璃的后厨，工业化的煮面过程犹如一条生产线：成包拉面从中心厨房运来，每包一碗。每口大锅里有 6 个笊篱，拉面放进去后定时，时间一到，笊篱自动浮出水面。厨师把面倒入碗中，盛上用统一配送的原汤勾兑的骨汤，熟练撒上完全按比例调配的配菜。一碗味千拉面上桌，短到只用 3 分钟。

味千拉面在深圳开第二家门店时，潘慰就听取日本味千拉面重光社长的建议，把厨房搬到了工业区，等于建立了一个食品加工厂，即“中心厨房”。这在整个标准化作业中扮演着至关重要的角色，各门店的汤、面条、半成品原料，都采取统一采购、统一生产、统一提供的方式，而这些工作均由中心厨房来完成，门店里的厨房仅仅提供简单再加工。

味千拉面占得了当时市场空白的先机，虽然进入内地的味千拉面经历过水土不服。潘慰明白，“将香港的业务模式硬硬地搬来是不行的”，于是进行改革，从一开始被定位为健康食品，追求具有内涵的快餐拉面品质，慢慢在目标消费者中树立了与“小资”挂钩的品牌形象。味千拉面所代表的快速休闲餐厅连锁经营是有服务、有特殊环境、价格定位在人均 35 元左右、能够提供多种选项给消费者的餐饮连锁。



潘慰语录：

“西式快餐是饭在等你，中式是你在等饭。”而味千拉面则巧妙地结合了中餐的口味、营养和西餐的快速。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业转型：涉足咖啡蛋糕生意

2010年1月27日，味千（中国）控股有限公司（简称味千（中国））确认，该公司主席兼行政总裁潘慰以约4300万人民币入股中国台湾地区咖啡蛋糕烘焙专卖店品牌85度C。“拉面女王”转型，开始涉足咖啡蛋糕生意。

85度C经营的店面相对较小，但产出的营业额很高。味千（中国）和85度C未来并不会在产品线上进行交叉，双方面对的市场也不存在冲突，而将继续围绕主业结成战略联盟。双方可以一起和物业谈判，以最好的价钱拿下商场入口最好的店面。有拉面的成功经验，潘慰做咖啡蛋糕同样也会风生水起。

“消费者除非到超市买我们的面，否则他们做不出我们的味道。让别人不能轻易模仿，才能不被人忘记。”有丰富食品贸易经验的潘慰在细分市场中找准空白项目，想到就做，差异化定位，以多元化供应满足消费者的需求。标准化操作与管理是味千拉面得以迅速发展的关键。



潘慰语录：

“多品牌策略进一步提升市场占有率。”



财富智慧：

在成功者眼里，没有什么不可能的事情，只有一些待解决的问题。成功者的字典里，几乎没什么问题存在，任何问题都不是问题。当问题出现时，去解决即可。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

80 后的财富故事会

在追梦的过程中，这群 80 后的财富新秀遇到过困难，但从未想过放弃。他们相信，人生选择比努力更重要，人最重要的是了解自己的性格，了解自己内在的想法，等了解了再去大胆地挑战自己。

◆ 李玟阳

起家靠父母，而发家靠自己，20 多岁搏击商海赚取到人生的第一桶金。

◆ 董思阳

勤力好学，勇于尝试，率先推出有机餐厅，立志做华人史上杰出的女企业家。

◆ 李想

高中学历，身价过亿，经历了半数员工辞职的人事危机，但依然坚持到最后，财富聚宝盆最终让他挖到。

◆ 达贝妮

不以美貌而自夸，却因智慧而自喜。设定的目标一定得完成，不允许任何的借口和理由。

◆ 茅侃侃

玩出上亿身价，而他居然没有学历。

本章 80 后财富故事会中的成功者们和很多“80 后”一样，都有很多激情和梦想，不同的是，他们有梦想并且勇于实践，有毅力和恒心去克服困难，最终想尽一切办法实现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





金沙宴李玟阳：不爱红装爱古装

李玟阳，女，四川人，出生于1981年。2005年李玟阳接手一家经营惨淡的酒楼后，即为其经营赋予了难以复制的古文化概念，短时期内就在成都餐饮界确立了自己的地位。除了掌管这家酒楼外，李玟阳名下早已有了两间水泥厂、一家拍卖公司。读金融投资专业的她，先后涉足拍卖、服饰、地产、水泥等行业。目前，她的身价上亿。

积累营销策划经验

独生女李玟阳出生于成都一个富裕家庭，从2岁多就开始接触手风琴和版画，她4岁时所画的一幅版画在日本举办的一个艺术展上获得了第二名。她在体育方面也很有天赋，小学时一位知名教练建议她学习打羽毛球，向职业运动员方向发展，但父母还是希望她继续学业。李玟阳学习成绩优秀，曾经连续跳两级，不到15岁就考上了省内一家重点大学的金融专业。

沿着父母的人脉关系，大学毕业后，她没有选择继续读研或出国留学，而是直接进了建设银行，不过固定时间上下班很快就引起了她的不适应，仅仅上了3天班，她的情绪就倦怠起来。

后来，父亲又推荐她进了一家专门做房屋代理销售的公司给总经理当内勤，负责日常的会议记录、文件整理等事务。但是，生性好动的李玟阳非常喜欢策划类的工作，于是去做营销。在公司里，她如鱼得水，仅半年多时间便成为部门负责人，并在成都楼宇销售圈小有名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

气。这段经历使李玟阳的营销策划能力得到了极大提高，为之后的创业奠定了营销基础。



李玟阳语录：

"虽然父母让我含着'金钥匙'出生，但人生路一定要自己走。"

服装厂的第一桶金

与大多数女孩子一样，开家时尚个性的服装店是李玟阳的梦想。2000年，李玟阳瞒着家里人，用自己平时积累下来的钱和向朋友借的十几万元，在成都市区繁华的盐市口地段接手了一间约60平方米的铺子，开了一家服装店，这是她的第一笔独立投资。

考虑到消费人群多为年轻人，李玟阳准备做品牌形象店，卖时尚的服装。她还经常专门飞到香港、广州去淘服装。半年后，生意已经很好了，她父母才从别人那里知道了这一消息。这家名为"伊洋"的服装店不仅实现了她的梦想，还在一年后转手时为她赚了将近百万元。



李玟阳语录：

"创业要靠自己。"

收购水泥厂，低调处事

随后，李玟阳挂职董事长、总经理两个头衔，成立了一家贸易公司，主营医疗器械的进出口业务，以及机电工程项目、工厂项目的自动化系统和设备装置等业务。基于服装店的成功经验，这一次父母很支持她，让她自己发展，并在很多项目中充当了幕后推手角色。

2002年，成都一家高校企业要完成一个污水处理项目，李玟阳承包了其中很大一块，然后分包给几个不同的公司。这种创新之举让她在短短

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的几个月内赚了近千万元。

在完成千万元积累后，2002 年前后她开始寻找新的投资项目，并打算独立操刀。她先后考察过高校、水电、煤矿等多个项目，最终看中了广安华蓥的一家水泥厂。在此期间，她认识了上进的丈夫。夫妇俩很快就收购了这家水泥厂，紧接着又收购了当地另外一家大的水泥厂，前后共投入了 3000 多万元。经过努力，两个厂红火起来，资产规模达到了数亿元。那时，她丈夫主管生产和设备，而她负责营销和财务。他们的事业达到了一个新的高峰，李玟阳也在华蓥成了无人不晓的人物。



李玟阳语录：

“商海沉浮，要学会低调。”

进入古蜀餐饮业，做品牌餐饮

2005 年时，她的拍卖公司接到一宗位于城西府南新区附近酒楼转让的拍卖委托，以自己对美食的独特视角和领悟，李玟阳似乎有一种超前的视觉——酒楼离金沙遗址只有几百米之遥，借宣扬金沙文明，做餐饮打金沙文化牌必然能取得很好的效果。她接手酒楼，更名为鸿凤蜀府大酒楼。

首先，她创立了“金沙宴”的餐饮品牌，并进行了商标注册保护。接着对 4000 多平方米的酒楼进行了大手笔的改造，使得酒楼的装修更具古蜀风格。“成都人推广金沙文明，也附带推广了我们的品牌。”搭上了这趟顺风车，她在品牌宣传上省下了不少成本。很多外地或国外的游客都慕名前来消费。

业余琴棋书画样样精通的她，从李氏家谱菜品的收集整理、命名，到酒楼的布局都是一人钦定。在研发菜品方面，他们也独树一帜。靠着在技术方面的创新和对餐饮文化的培育，短短一年多时间，她的酒楼就在知名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒楼林立的府南小区一带博得了一席之地。“酒楼是我们涉足产业中投资最少，但名声最大的一块。”

李玟阳更喜欢发挥资本运作的力量。她希望通过特许加盟的方式把酒楼开到全国各地，以及海外。目前“金沙宴”在重庆的加盟店已经开业，其他各地的投资者也正在洽谈加盟事宜。李玟阳现在涉足的行业很多很杂，她想以后固定一个主业，坚持做下去。

李玟阳的起家靠父母，而发家则靠自己。20 多岁的她总试图摆脱家庭的影响，搏击商海，坚持通过自身的努力创出新的事业。李玟阳想对创业者说：“要独立干事业，必须要有知识，有眼光，能吃苦，还要能放下架子。”



李玟阳语录：

“通过输出品牌的方式扩张餐饮是我们新制定的战略。”



财富智慧：

要独立干事业，必须要有知识，有眼光，能吃苦，还要能放下架子。成功者一般都具备这些先决条件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



美女总裁董思阳：先了解自己，再大胆地挑战自己

董思阳，女，1985 年出生于山西太原，美国民族大学 MBA 管理学硕士。董思阳只身留学海外，边读书边打工，白手起家，成为坐拥亿万财富的女总裁。她拥有香港风博国际集团董事长、上海风博餐饮有限公司执行总裁、中国喜客多连锁餐饮公司执行总裁、亚洲智慧女性副会长等头衔。她率先在国内推出有机餐饮新理念，倡导有机生活新方式。她立志要成为华人史上最杰出的女企业家。

半工半读，累积销售财富

董思阳 1985 年出生于医师家庭，在她两岁时家里弃医从商。外婆在中国台北，董思阳 7 岁就到中国台湾读书，在台北读完幼儿园和小学，13 岁留学新加坡读中学，之后考入全世界排名第 15 位的新加坡南洋理工大学。勤奋聪慧的董思阳只用了 1 年零 8 个月就读完大学。没有亲戚、父母又不在身边的她早早地学会了勤奋和自立，过着上午听课下午出去工作挣零用钱的生活。业余时间，董思阳从最初的花店临时工，到后来的推销员、保险经纪人、办公室助理等工作，都十分认真地对待，积累经验。刚开始卖花时，她给自己设定销售目标激励自己提高业绩，不懂销售的她会买来关于销售技巧的图书阅读。

新加坡的露天花市下午如沙漠一般炙热，其他兼职员工都受不了烈日的冲击纷纷请假，而董思阳坚持上午上课，下午卖花，晚上看书。她经过勤奋的学习，学会了如何了解顾客心理，如何与他们交流，如何激起他们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

潜在的需求，从而业绩得到了大大的提升。边学边用，学以致用，不服输和不怕辛苦的董思阳从一张白纸累积着销售财富。

董思阳说："我和 80 后女生一样，都有很多激情和梦想，但是不同的，我想可能是我有梦想并且勇于实践，有毅力和恒心去克服困难，最终想尽一切办法实现。另外，比同龄人都早地接触大人们的世界，也是一个很大的不同吧。"



董思阳语录：

"我赞同出名要趁早、创业要趁早，如果你本来是创业的料，你干嘛还要等待 20 年，到 40 岁再来创业？除非你不是创业的料。那如果你是创业的料，那当然就要趁早，因为早创业即便失败了，那回头几率也非常的好。"

确定清晰的目标，做华人史上杰出的女企业家

大学时期，董思阳身上萌发了独立、吃苦、坚韧、学习等成功因子，唯独缺少清晰的目标。她说："那个时候还是懵懂状态当中，就是还不清楚自己要做什么。"阅读完《亚洲华人企业家传奇》后，李嘉诚的创业史深深地触动了董思阳立志创业的内心，董思阳就想做华人史上最杰出的女企业家。她为自己确立了人生目标，自此她一直在朝着这个目标努力。

读大学时，孙燕姿的音乐制作人李伟菘到学校选拔音乐人才，董思阳跑到他面前清唱了一首张惠妹的《听海》，李伟菘颇为赞赏她的勇气和嗓音，但她最终还是放弃了这个千载难逢的机会，因为这离她为自己的设立的目标太过遥远。

16 岁的董思阳通过跟校长协商，在学校获得了一个 2 平方米的货架摊位，迈出了创业的第一步。她先卖光盘，因为内容新，销量很好，但后来销量越来越差。调查后，她发现跟校外同类店比，自己货品数量少，价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



格又相对较贵。

大一下学期，17 岁半的董思阳开始转卖女孩饰品，亲自到浙江义乌购买新加坡罕见的小饰品。她发现海南鸡饭的商机后努力奔波游说商家为学校送货，自己赚取差价……虽然后来没有赚到多少钱，但获得了经商的第一笔经验。

大学时期赚取零用钱的小试牛刀让她很快成为一个深谙顾客需求的交际高手，积累的宝贵经商经验和敏锐的市场洞察力成为她日后创业的宝贵财富。

之后，董思阳开始接触成功学的课程，从中她认识到很多成功的企业家，自此她喜欢上了这种国际学习的环境。这些成功人士的思维让她不断成熟，借鉴他们的成功经验和失败教训，董思阳少走了很多弯路，更重要的是通过这样的交流，积累了很好的人脉关系。她认为自己幸运之处是在每个关键的阶段都有贵人相助，比如成功学大师陈荣之、亚洲总商会会长等都曾提供给她很多重要的机会和帮助。

董思阳认为人脉是很重要的资源，只有善于经营自己的关系网，才能更好地把握商机。世界顶尖激励大师安东尼·罗宾也说，人生最大的财富是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。

19 岁，董思阳靠着自己以前积累的经验以及对市场的敏感度，卖橘子树赚到了第一桶金——50 万新币。之后，她利用这笔资金与几个朋友建立香港凤博国际集团有限公司，主要做计算机软件进出口以及物流和人力资源调配业务，目前有近 800 名员工，其中有 40%以上是“80 后”员工。董思阳在员工管理方面比较理智，有经验的“70 后”员工用制度管理，但敢于创新的“80 后”员工不仅仅用制度去约束，还要激发起他们对于事业的梦想。

董思阳虽然年纪不大，但阅历丰富，在管理方面她懂得放权，她相信只有离开总裁后还能运转良好的企业才是真正好的企业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2005 年，董思阳遭遇到了创业以来最大一次挫折。印度尼西亚巴淡岛要开发一个工业园，希望日本、新加坡等国的房地产商进驻。于是她和她的合作伙伴就去投资了。然而当年印度尼西亚政局非常不稳，银行利率下降，按事先的约定当地银行是要贷款给她们的，但由于印度尼西亚发生了严重的洪涝灾害，决定把钱抽走给本国人用。因此，她们的现金流出现了断裂，最终导致投资失败。“人生没有失败，只有自我放弃；只要不放弃，梦想总有一天会变成现实。”董思阳由此明白，光有梦想还不够，还要有足够的风险防范意识。



董思阳语录：

“人生选择比努力更重要，有些人是盲目，大多数是盲目随从。人最重要的是了解自己的性格，了解自己内在的东西，等了解了再去大胆地挑战自己。”

率先推出有机餐厅，抢占“有机”市场

22 岁时，在美国留学时的营养学讲座上，董思阳第一次接触到了有机食品的概念。她本能地意识到其中蕴含着巨大的商机。他们了解到，世界有机食品消费量都在以 20%～25%的幅度增长，其中美国有机食品的年贸易量已经超过 90 亿美元。

尽管中国有机食品占有率不足 0.2%，但发展非常快。据专家预测，未来 10 年中国有机食品出口量将达到 10 亿～20 亿美元，国内市场份额将达到食品消费总额的 3%～5%。

得到这些调查数据后，董思阳又专门到各地考察。在德国的实验室里，她看到饲养的鸡很短时间内别的地方还没有长大，供食用的鸡腿已经发育得非常大了。生长激素对小孩的发育影响非常不好。这次考察，坚定了她要做有机餐厅的决心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



2006年末，董思阳与一个在加拿大读MBA的朋友一拍即合，两人成了创业伙伴，开了中国第一家有机茶连锁餐厅“喜客多”。多达210个座位的第一家样板店在上海市中心开业后，第三天就出现了客人排队的火暴场面。“喜客多”一面世，就显示出了其作为连锁店的优秀潜质，它是以西式特色小吃、港式简餐和西式甜品为主打的健康茶餐厅。

“我开始很喜欢和员工谈梦想，以此激励他们。但后来发现观念上不太一样，似乎行不通。”在智团队的协助下，董思阳在“喜客多”制定了独特的、更为“实际”的激励手段。

“我们实行与餐厅营业额挂钩，每半个月发一次奖金的制度。据我了解，虽然其他很多餐厅奖金也与营业额挂钩，但只针对点菜等直接销售人员，而传菜员或者厨房内部的员工无法享受。为了调动每个员工的积极性，我让专门的会计师算出了不同的提成比例，这样所有人都能分享到企业成功的喜悦。”

餐厅兼顾到女士、老人等各类消费群的需求，推出了独具特色的餐品，如星座套餐、血型套餐、营养早餐（包括酸奶、乳酪、麦片等专为糖尿病、高血脂患者食用的阿斯巴甜糖和食品），以及各种养生、瘦身养颜等有机套餐。

因为餐饮行业的流动性比较强，对后期零散进来的员工，他们会配备一个“老师”指导。“我们的服务生分a、b、c三个级别，a级有资格做老师。”与此同时，她的企业还投资了万亩有机无公害粮食基地，培育有机无公害绿色食品。

在追梦的过程中，她遇到过困难，但从未想过放弃。她相信，人生选择比努力更重要，有些人是盲目，大多数是盲目随从，人最重要的是了解自己的性格，了解自己内在的东西，等了解了再去大胆地挑战自己。

董思阳身上的好学、勤勉、勇敢尝试、不怕辛苦的品质都是创业者需要学习并勇于实践的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



董思阳语录：

"我们对服务生要求比较高，开新店之前有一个月的培训时间，除了了解有机食品及营养学的知识，礼仪也是非常重要的环节，比如我们不说'欢迎光临'，而是'欢迎跨入高品质领域'。"



财富智慧：

企业的强不强与大小无关。小的未必弱，大的也未必强。小企业往往把产品做得很专业、很精密、很细致、很有特色、很有深度。大多数成功者的投资都是从小开始的，小强变大强，是企业成长的必经之路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





PCPOP CEO 李想：高中学历，身价过亿

PCPOP 的 CEO 李想，男，1981 年出生于河北保定，中学毕业。从小就爱好计算机的李想，在高中时就创办了个人网站，当互联网经济风起云涌的时候，李想却毅然放弃高考，选择了 IT 创业，于 1999 年创办泡泡网。李想凭借互联网平台，短短 10 年由不名一文到媒体所称的身价两亿。

创办个人网站，赚到 10 万元

李想从高一开始就给自己规划了职业路线，先上高中，然后考大学，进 IT 行业，大学毕业后进入 IT 媒体做顶尖的编辑。

1996 年，上高一的李想因为玩游戏想买计算机，但买了计算机三天左右时间，他发现自己对游戏一点兴趣都没有，而对计算机硬件开始特别感兴趣。

李想原来从来没有接触过计算机，连鼠标都没有接触过。他看过很多杂志，一直认为鼠标有两个键，真正接触以后发现跟想象不一样。计算机买回来第一天，他就把电源、声卡、显卡都拆下来了，然后重新组装起来，研究声卡是什么芯片的，显卡是什么芯片的。他几乎每天都把自己的计算机拆一遍再装上，从而对计算机有了真实的了解。

之后他尝试帮别人组装计算机，第一次组装时非常慎重，他把每一个部件的价格都问得清清楚楚，组装好计算机后，客户很满意。

因为喜欢计算机产品，李想想随时接触最新的各种硬件。他曾接触过 100 多款不同的计算机。李想不断钻研，后来渐渐帮身边的人组装计算机，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并适当收取提成。高一时，他就开始赚钱了。

1997 年，还在上高一的李想一直想当 IT 类杂志的编辑。他凭借大量的图书和实际了解的大量计算机知识，开始给 IT 类杂志写教读者如何选择计算机、如何更好地买计算机和更好地用计算机等计算机的选购和技术经验的文章。高二时他第一次投稿，就登了一个整版，后来源源不断地投稿，一下子有了 2000 多块钱的收入。

1998 年，李想开始接触最早的一批非常优秀的个人网站，但是他发现，网站上的内容并不好，他当时第一个念头就是要做一个个人网站。高三时，所有同学都为了参加高考积极准备，而他却开始做网站，开明的父母也支持他。高考前的几个月，他每个月的收入有 2 万多块钱，这是父母加起来一年的工资。

他开始做的网站叫“个人显卡之家”，此类型的网站光石家庄就有上百个。“显卡之家”最初没有考虑收益，而是以方便网友的原则办站。那段时间他基本上每天早晨 5 点起床，然后看国外的网站，除了必要的课程，所有的自习课他都不去上，下午就直奔经销商处，大概晚上 11 点到 12 点完成更新。

本着服务网友的办站原则，靠实用内容吸引网友，短短 3 个月，网站访问量由最初的 200 次增加到 7000 次，广告商找上门来了。低廉的广告收费和良好的效果让李想赚到了日后创业的 10 万元“基本金”。



李想语录：

“学习不好不要紧，但一定要做个优秀的人。”

初期创业，选对合作伙伴

有了创业的原始资本，1999 年，李想放弃上大学，开始创业，父母的支持让李想拥有一种与生俱来的幸福感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刚迈上第一步台阶，他就知道创业一定不能单打独斗。因为自己本身懂产品、内容和用户体验，却不懂管理服务器和带宽，于是，他寻找的第一个合作伙伴就是懂技术，跟他完全互补的一个人。他说服大学毕业后到深圳打工的樊铮回到石家庄，把两个人的网站合到一起，成立泡泡网，即 PCPOP。创办公司伊始，李想占了 60%的股份，樊铮占了 40%。

2000 年底，第三个合伙人懂销售，单凭着一张名片和一张嘴就拿到联想 QDI 的 14000 元，随即公司进入北京市场。

因为李想诚恳待人，公司每到一个发展的坎儿，就有一个得力伙伴准时加入，这些人才一直都跟随他。他们一点一点地成长，从最初一种玩的心态慢慢变得非常有责任心，然后以公司领导的身份带出一批新的年轻人。他们比别人更有责任心，把一切事情当成自己的责任。



李想语录：

“年轻人创业和发展 7 个要点是方向、目标、意愿、方法、毅力、成果、自我观察。”

专注于内容，不花大价钱去做广告

2001 年，李想从石家庄来到北京，招兵买马，开始正式的商业运作。技术、销售、架构和市场副总裁相继加入团队，兵强马壮的泡泡网迅速发展壮大。此后，泡泡网的访问量与日俱增，终于重新吸引来了广告商，而且开出了比先前还要高的价格。

由于赶上互联网泡沫，当时网络环境并不太好，虽然访问量不断增长，用户数也不断增长，但因为没有收入，公司一直亏损，三个合作人在居民区里面做了半年。

李想注重网站内容建设，他要求 PCPOP 的文章要比其他媒体先出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来，哪怕只比他们快 5 分钟。也许就因为多做功课，少睡了 10 分钟，第二天所有的网站论坛都是 PCPOP 的文章。

PCPOP 在内容上先人一步，因此，厂商的认可、广告投入就随之而来。因为 PCPOP 做的东西实在，用户群非常大，而且能够给客户带来效果，客户很愿意投入，PCPOP 也因此有了可以维持发展的收益。

2002 年，公司搬到了写字楼，这一年网站的收入达到 50 万元。2003 年，泡泡网的收入达到 200 万元，2005 年则猛增到上千万元。在所有 IT 网络媒体中，PCPOP 是唯一不向厂商收钱的团队，任何人收了钱都会自动被这个团队排挤出去。

PCPOP 不像竞争对手花大价钱去打广告，而是以人为本，专注于内容与用户体验，这成为其核心竞争力。核心竞争力是对手永远无法替代的，用户的需求越来越多方面，越来越细化。整个市场在不停地细化，用户的需求是多方面的，能否在市场中活下去就在于能否抓住用户细分的需求。正因为如此，PCPOP 的广告销售每年才以 100%以上的速度增长。



李想语录：

“其实我只专注于一个领域，一直坚持做了 10 年。我觉得任何人如果能在一个领域一直坚持做 10 年，其实都能做出一定的成绩来。”

人事危机：一半员工辞职

2003 年，泡泡网一夜间有一半的编辑要辞职，网站的运营遭受空前的危机。李想开始反思，深刻认识到是自己管理方面出了问题。他的乐趣就是带领大家一起做事，包括他自己在内，做事做得不亦乐乎，忽略了管理，忽略了与员工之间的沟通。理性而理智地总结后，第二天一到公司，李想就和剩下几个领导开会讨论，决定马上招人，经历一周左右的密集培训，整个网站运营恢复正常。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

泡泡网渡过了成立以来最大的危机，因为这次危机，他关掉了 MSN，坚持与大家面对面交谈，主动沟通，多听别人的意见，分享各自的观点与看法，不以“领导”的角色自居，不找借口逃跑。如今的李想更注重与团队成员的交流。

2004 年一家公司想出资 1 亿元收购泡泡网。把网站卖出去的确能赚到钱，但是李想没有卖，他舍不得。如果把这个网站卖掉，卖掉的将不只是这个网站，还有这个团队和跟随他的一群人。李想说：“我自己感觉很幸运，能够生活在这样一个快速发展的、开放的时代，每天都能做着自己喜欢的事情，然后跟自己喜欢的团队一起去迎接挑战，解决困难并因此创造出价值。”

随着中国经济的飞速发展，中国的汽车行业呈现出向上的发展势头，私家车的拥有量也不断增加。凭借过去泡泡网的经验，李想觉得这是一个能够进入汽车网站领域非常好的机会，2005 年开始从 IT 产品向汽车业扩张，建立“汽车之家”频道。他以 10 个人的团队创造了一个飞速发展的汽车社区，令很多人吃惊和佩服。

当初成立汽车频道的时候，4 名成员连驾驶执照都没有。于是，李想让他们去学习，从普通执照到赛手驾照、拉力赛驾照。基于泡泡网的成功，用户喜欢看什么东西，就做什么东西，一方面了解互联网，一方面了解用户的需求，更重要的还有用户的体验。因此，2007 年年终，汽车之家的访问量排到了汽车相关网站的第一名。

李想能容忍一个娱乐社区在 IT 网站的摇篮里生存和成长，以致一度占到该网站将近一半的流量。虽然看上去有些不务正业，但客户群正是一个社区网站成长的发动机，也是一个门户网站的黏合剂。李想本身就是一个 IT 发烧友，所以他能够让 PCPOP 拥有相对竞争优势——产品评测。因此，在竞争激烈的 IT 产品社区+门户中，靠自有资金和利润确立了行业地位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李想语录：

“做好一个垂直类的网站，对创始人有两个很重要的要求，第一懂互联网，第二是懂用户。不是说靠投钱就行了，你不了解互联网，也不了解用户，那成功的几率就微乎其微了。”



财富智慧：

年轻人创业和发展的7个要点是方向、目标、意愿、方法、毅力、成果、自我观察，这个原始累积过程相当重要。若没有这几个要点，则无法成就大事业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





Pcpie CEO 达贝妮：校园创业，从4万元到4千万元

达贝妮，女，1981年出生于上海。她以工科优异成绩考入上海交通大学，获传媒和法律双学位，后于中国政法大学攻读法学硕士，目前为网络经济方向博士在读。一个网名叫“香港米兰站”的神秘美女，在短短3个半月内成了淘宝、各大 BBS 以及不少私人博客关注的焦点；大学刚毕业即拥有数百万资产的“富婆”；出生于1981年的“漂亮宝贝”达贝妮(Benny Da)——Pcpie 搜索引擎 CEO。

校园创业，从4万赚到4千万

2000年，多次获得全国物理及数学大赛前三名的达贝妮以工科优异成绩考入上海交通大学，但学校把她分配到了人文学院的文化事业管理专业，而她最大的理想是念理工科，读机械系。

入学后没过多久，达贝妮与同宿舍女生性格不合，生活不到一起，于是她决定搬出去住，而要搬出去住首先得考虑买房子。达贝妮通过易趣网找到了学校附近的一处房子，50 平方米，因为地处较偏僻的闵行区，房价12万元，首付4万元。达贝妮用上大学时妈妈给的4万元生活费付了首付款。她拥有了自己的第一处房产。

达贝妮花了两个月的时间对房子进行了一番精心的装修，她对装修后的房子非常得意。达贝妮将房产放在淘宝网店上，她的店铺名为“香港米兰站”，访问量高达15万次，创下淘宝网店的访问纪录，被认为是“淘宝上最牛的店铺”。有人找上门想买房子，但是她并没有打算卖，只试探性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地问对方能出多少钱，对方说 25 万元。

12 万买来的房子能卖 25 万元，一下子能赚十几万元，干吗不卖呢？于是达贝妮卖出了自己的第一套房子。就这样，不到 3 个月就有了十几万元的进账，这是达贝妮万万没有想到的。尝到甜头的达贝妮尝试性地购买了第二套房子，装修之后挂到网上，又是十几万元的进账。

渐渐地，达贝妮觉得这样赚钱太慢。这时，一个房产中介向达贝妮推荐了一个更赚钱的方法——买卖上海的老洋房。中介推荐说，只要能买到地段好的洋房，在装修上下点功夫，一套房子能赚上好几百万，那可是买一套就少一套的稀缺资源。

达贝妮动心了，开始到处找老房子。第一套上海花园老洋房，达贝妮花了 170 万元买下。为了这套洋房，达贝妮可没少花工夫，光是装修就花了 80 万元。“买老洋房的基本上都是外国人，他们对中国文化特别感兴趣，喜欢那些用 20 世纪二三十年代的老木头制成的家具，像法租界留下的那种雕花家具。”

装修好后，达贝妮把房子放到网上，标价 1000 万元。“想买房子的人和中介看了之后自然会来找我，不用我再主动和他们联系了。”一位外国人看中了，850 万元成交。这一次，达贝妮赚了 600 万元。买房—装修—卖房，达贝妮赚得盆满钵满。

2003 年，当时的楼市接近一个拐点了，她卖掉手里所有的房子，提前退出了楼市。短短 3 年时间，达贝妮通过投资楼市赚到了 4000 多万元，挣下了自己人生的第一桶金。这几乎完全是炒房的战果，她曾经炒过 11 次房子。



达贝妮语录：

“我不以美貌而自夸，却因智慧而自喜。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



英国炒股指期货，迅速赚到几千万后办杂志

退出楼市后，达贝妮又把目光转向了英国的股指期货。一位在英国留学的女同学向达贝妮说起自己在纳斯达克的经历，引起了达贝妮的兴趣。经过一番了解后，达贝妮发现炒股指期货是一个不错的选择。

2004 年，“股指期货就是以小搏大，比如说我买它上涨多少，如果准了的话，我的钱就极有可能是 10 倍翻成了 50 倍，甚至是 100 倍。”这一次，达贝妮拿出了 2000 万元，通过互联网炒买英国的股指期货。3 个月后，2000 万元变成了 4000 万元。

也许是赚钱太一帆风顺了，达贝妮反而觉得有些忐忑。达贝妮心生退意，决定改做实体。达贝妮说：“我每次看到它都是爆炸式地增长，好像是我在市场里捡钱一样，让我觉得是在玩数字游戏，太惊心动魄了。”

大二时，她开始创办国内第一份消费娱乐 DM 杂志，以吃喝玩乐为内容，专门介绍上海市好玩、好吃、好喝的地方，与各消费场所签订协议，并向读者推出了会员卡，所有会员可以在所有的签约店铺享受折扣。这是达贝妮第一次与媒体亲密接触，没有感到创业的压力，却更多享受到了做自己喜欢的事情的满心喜悦。

大学最后的时光在全力以赴的考研备战中悄悄过去，达贝妮如愿考入了中国政法大学，攻读法学硕士。2004 年于澳大利亚五大律师事务所之一的安德慎律师事务所（Allens Arthur Robinson，AAR）实习，主要面对亚太地区的企业。那是全世界著名的律师事务所，达贝妮在那里让自己知道了如何成为一个好员工，也知道了该如何要求自己的员工。

“一个好员工，必须做到上司让你完成一件事情，但你要向两件甚至三件事情上去努力，给上司提供更多的参考；同时不管上司的命令对与否，作为下属首先要做的就是服从、执行。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



达贝妮语录：

"我对自己要求很高，设定的目标一定得完成，不允许任何的借口和理由。比如，在游泳时，规定自己要游 300 圈，结果用了 4 个小时，送走了好几拨人，但最终完成了 300 圈。"

创办视频搜索引擎网站，身价上千万

达贝妮想向大家证明，她不仅有投资眼光，还能把一个公司做起来。回国后的达贝妮开始筹备自己的视频搜索引擎网站 Pcpie.com。"与其大家都做视频网站，倒不如做一个有差异化的事业，搜索引擎可能比较有机会。" 2005 年年底，达贝妮投资并组建了视频搜索引擎——Pcpie.com，并担任 CEO。

搜索引擎技术性很强。达贝妮学的是文化事业管理专业，虽然达贝妮理科成绩很好，但创办一个互联网公司却不是光有理科基础就可以的。

达贝妮为了让自己以最快的速度打进互联网圈子，她跑到北京参加了一个互联网大会，把所有参会 CEO 的名片全部收集起来，然后一个一个地打电话要求拜访这些 CEO。一圈下来，达贝妮不但学到了做网站的经验，还为自己积累了很多客户资源。

达贝妮凭借自己的资金优势，加上她的理科背景，招兵买马组建团队，经过两年多的前期开发，2007 年 3 月，她的 Pcpie 网站终于热热闹闹地上线了。从 Pcpie 上线公测开始，目前每天的浏览量已经超过 70 万人次，而公司也早就开始赢利。网站一上线就引来了风险投资的关注，而她却毅然拒绝了 2000 万元的投资。

她将这份工作变成了生命的全部。她的作息时间表已经成为跨越两个半球的中和时间，凌晨 5 点睡觉，上午 10 点起床，然后就是忙碌。之所以如此，是要照顾到处于地球另一端的技术专家的工作时间。

搜索引擎是处于网络用户与视频内容提供商、广告商的中间核心环

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



节，它给用户带来的是他们想要寻找的视频内容，而给视频网站和广告商提供的是他们自己网站的浏览量和宣传效果。目前它的赢利模式主要还是传统的搜索引擎模式，例如购买关键词等精准广告，但今后视频行业成熟后，它的潜力会超过传统的图文搜索引擎。

网站需要广告来支撑。网站建立起来后，达贝妮开始四处奔波拉广告。达贝妮知道优客李林组合中的歌手李骥也在上海创办了一家网站，曾经的著名歌手的网站广告本身就有很强的广告效应。

达贝妮决定去见李骥，并直接提出让李骥在自己网站上做广告的想法。被拒绝后，达贝妮没有放弃，她提出给李骥免费做广告。通过一个月的试用，李骥最终在 Pcpie 网站上正式投放广告，达贝妮终于拉到了 Pcpie 网站的第一单广告。如今，达贝妮的 Pcpie 视频搜索网站的月用户量已经有 1000 多万了。

这个还略显稚嫩的女孩，在经商方面的确有独到的眼光和过人的胆识。达贝妮的成功让我们明白了，在这个什么都可以创新的时代，只要有创新的心态，一切皆有可能。



达贝妮语录：

"工作的确很辛苦，而休息放松永远成了下一周的事情，但我却不感到厌烦，只有激情，因为这是我喜欢做的。"



财富智慧：

成功者都有创新的心态，也相信一切皆有可能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Majoy 总裁茅侃侃：玩出上亿身价

茅侃侃，男，1983 年生于北京，1998 年高中辍学，14 岁开始在《大众软件》等杂志发表数篇文章，并自行设计开发软件。2000 年拿到雅思和思科认证，2004 年正式创业，现任北京爱航工业公司 Majoy 项目构架师总裁，跻身中国亿万富豪行列。

17 岁，玩出微软和思科的计算机认证

1992 年，9 岁的茅侃侃买了第一台计算机，14 岁开始在《大众软件》等杂志发表数篇文章，并自行设计开发软件。初一时“瀛海威时空”论坛已经上线，他申请了做一个程序论坛的版主，最兴奋的事就是想出各种招儿去维持论坛的发展。周末就组织活动，把论坛的人招呼到一块儿聊天。那时候，茅侃侃带着校队横扫北京市的计算机比赛，遇不到对手。

1999 年，上北京育英中学的茅侃侃，高一地理会考不及格，补考仍不及格，他失去了考大学的资格。

2000 年，17 岁的茅侃侃退学后，去四川绵阳读了一年的书，学会了抽烟、喝酒，他觉得不能这样下去了，又回到北京。母亲教导茅侃侃：“干什么事情，你自己选择，但只要选了干什么，就一定要干好了！”于是，他刻苦努力，连考了微软和思科的计算机认证。那时全亚洲只有两个 18 岁以下的人拿到了这两项认证，他就是其中之一。接着他又报了英语班。

4 个多月后，他揣着初中毕业证书，拿着仅有的招牌——计算机认证证书在“打假先锋”王海的公司做网站，这是他的第一份工作。在人才济

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



济的中关村，他一踏上职场就领取到了当时白领的薪水，月工资 3600 元。但茅侃侃实在“坐不住”，辞职后的 3 年里，足足换了 17 份工作：从小网站、游戏公司、电视台一直换到政府事业单位；从研发、策划、市场、宣传一直做到节目制作。技术工作的经历让他可以深入思考自己的设想与技术实现的可能性；而政府部门的经历，则让他可以从更宏观的角度认识公司发展的方向。思路清晰很重要，没有学历，那么一定要有阅历，阅历是成就财富的关键。



茅侃侃语录：

“事实上，玩不能傻玩，消费要和就业、创业结合起来。”

玩到第一个 100 万，寻找更大的蛋糕

2000 年，觉得做市场很有意思的茅侃侃放弃了一份工资不错的工作，从头干起，建立中国 Linux 公社网站，3 年内领导中国 Linux 公社网站成为中国最大、最活跃的 Linux 技术和学习网络基地，注册会员超过 25 万。另外，他还曾经涉足公关领域，帮别人外包研发项目，客户包括蒙牛乳业等大机构，以及后来做 Majoy 项目的国企老板。

他做网站把自己积蓄的 20 多万元都当学费赔了进去，后来市场慢慢好起来，他发现做公关行业有前途。2002 年，茅侃侃又与人合伙成立公关公司，后又开办自己的广告公司。在经营广告公司的日子里，作为老板，茅侃侃总是亲自出面和客户进行谈判。

在谈判桌上，茅侃侃的表现丝毫不逊色于一个“老江湖”，他总是能把握住对手的关键心理。不管谈判桌对面的人是谁，那时刚 20 岁出头的茅侃侃总是能够得到一个不错的结果，例如做电视节目，总能拿到特别好的时段……茅侃侃通过自己的广告公司挣到了人生的第一个 100 万。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摸爬滚打的从业经历，让他见识到了各行各业、各阶各层的“道道”，也因此他对利益的认识会如此深刻，并能运筹帷幄地处理一切事情。

善于发现生活的茅侃侃通过玩，找到了属于自己的发展发向。他通过调查发现，大家不是不想玩，而是不知道去玩什么。他发现很多人一到周末就不知道干什么了，如果能开发出一块市场，让大家知道如何利用周末的时间该多好。

茅侃侃看电影时就想是不是可以模仿电影里的情节，例如通过手机或计算机接到某项任务，任务的核心是“交友”，这就是实景游戏的雏形。

2004 年底，茅侃侃碰上一个曾经合作过的国有企业老板，当年为他做项目，从后台数据处理到市场推广策划，效果超出了老板的预料。

茅侃侃对这个老板讲起自己筹划了一年的真人实景游戏项目 Majoy，把网络游戏搬到线下，模仿其后台数据运行，但用实景由玩家实际扮演。他用两小时向国企老总展示真人实景数字游戏的创意，而这两个小时的交流打动了这位国企老总，双方一拍即合，决定成立北京爱航工业公司开发新游戏，涉足设计实景游戏，Majoy 正式落户石景山雕塑公园，项目总投资 3 亿元，茅侃侃占有 20%的股份。这个机会让茅侃侃成为一举招揽 3 亿元创业基金的融资超人。

融资成功不算运气，茅侃侃身上真正身经百战的阅历和冷静、理智、开阔的思路才是国企老板最看重的。投行界有一句名言：“投入，投入，还是投入”。机会来了，无论如何要把握住，像茅侃侃这样，铆足了冲劲上阵吧。

茅侃侃说：“我年纪小，还难以做到通盘地权衡利弊，所以只要一个机会来了，别管好坏，就冲上去通通拿住。换一种环境，过一种体验，这不就是年轻人该干的事吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





茅侃侃语录：

"其实人生就像是一场赌博，我觉得在现在这个岁数，我们还不需要考虑失败的问题，到了 30 多岁再去考虑也不迟。在这个时候还是尽可能地多创造机会，没有什么是不能失败的，但有一点，我们需要勇敢地走下去。只要进来了，就要走到最后。但凡有一次你退出了，注定你日后再进来也还是重蹈覆辙。"

企业家能力的锤炼

公司招聘员工，注重的就是实战能力和社会阅历，很少看学历。他所在公司最好的程序员没有一个是计算机系的，很多部门经理原来学的都是经济管理，唯一一个曾经学过计算机的员工被调去做了策划。

茅侃侃说："我们把网络游戏搬到线下，模仿其后台数据运行，在实景中由玩家亲自扮演角色，在技术上远远领先于市场上已有的真人 CS。而且他们只是'打枪'，我们在游戏中融入了很多任务，可以得到更多乐趣。"同时 Majoy 从一个固定的对抗场所逐步发展到多个场所，并通过互联网让场地内外的玩家形成互动。

现实生活中要做到有效沟通，首先要了解对方的需求。他说，人玩得有目的，玩到最后才是高手，玩也能从偏分玩成正分，这与学历无关。小小年纪的茅侃侃有一种巨大的感染力。公司策划总监胡磊当初听茅侃侃面向新聘员工进行介绍，居然一口气讲了四五个小时，胡磊完全被眼前小自己 10 岁的茅侃侃释放出来的激情所感染，发现做有兴趣的事才是自己想要的，于是辞了工作跳槽过来。

老员工们认为茅侃侃反应快，做事思路清晰，但阅历简单，对有些事情操之过急。茅侃侃反思后意识到："如果继续按自己的意愿做事，损失的是公司，我的股份跟着就损失了，没办法只能板起脸来按照条条框框去做。"很长一段时间，他凭感觉去做项目，多年后才学会考虑商业模式、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

盈亏平衡点、销售环节、渠道环节等。运作 Majoy 项目两年多后他意识到，要使公司发展得更好，就必须对公司、对投资人、对员工、对自己负起更大的责任。比学历更为重要的是，一个人的勇气、发散思维、观察力、决策能力和责任感等。

茅侃侃戏称自己的成功是一路“摔”过来的，无非是脸皮比别人厚点，心态比别人好点。喜欢刺激、冒险和在悬崖边上游走，社会经验得到持续增长，也因此才有资本和能力去得到自己想要的东西。



茅侃侃语录：

“我不在乎别人说我的学历低，我认为这也是件值得骄傲的事情。我具备的能力、勇气、发散性思维、观察力和毅力，这些更重要。”



财富智慧：

30 多岁再去考虑失败：人生就像是一场赌博，在年轻的时候，完全不用考虑失败的问题，因为年轻，没有什么是不能失败的，大不了从头再来，尽可能多地创造机会，勇敢地走下去。只要进入商海，就要走到最后，但凡有一次退出了，注定日后再进来也还是重蹈覆辙。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巨人集团史玉柱，哇哈哈总裁宗庆后，电池狂人王传福，沃尔沃李书福……不要在自己的财富道路上，建造一座不可能完成的“巨人大厦”，要像史玉柱一样脚踏实地的走好每一步。

创业者能本着苦心孤诣、另辟蹊径、厚积薄发、一步领先的创业精神，方能突出重围。碧水源CEO文剑平，华谊兄弟王中军，肉联厂首富李锂，华为军人总裁任正非，爱尔眼科陈邦的成功就是如此。

QQ王国马化腾，第九城市老总朱骏，凡客诚品CEO陈年，盛大集团创始人陈天桥的成功创业经验告诉我们，不管做什么事情，都必须从小处开始做起，从最基础的底部开始积累，才能达到目标。

世茂总裁许荣茂，万科总裁王石，万通总裁冯仑，万达集团王健林，SOHO董事长潘石屹，地产王国的掘富大腕们，珍惜今天永远是他们最好的财富，今天很小，十年以后就是航空母舰。

金沙宴李玟阳，美女总裁董思阳，PCPOP CEO李想，Pcpie CEO达贝妮，MaJoy总裁茅侃侃，这群80后的财富新秀在追梦的过程中，遇到过困难，但从未放弃。他们相信，人生重要的是了解自己。

责任编辑：苏 茜 刘 伟 **封面设计：**张 丽 **上架建议：**经济/经济管理

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE
地址：北京市西城区右安门西街8号
邮编：100054
网址：http://www.tdpress.com

ISBN 978-7-113-13331-3
9 787113 133313 >

定价：29.80元